Ruffy, Eugène

La notion de la valeur

Lausanne

1923

98-84502-1
MASTER NEGATIVE #

COLUMBIA UNIVERSITY LIBRARIES
PRESERVATION DIVISION

BIBLIOGRAPHIC MICROFORM TARGET

ORIGINAL MATERIAL AS FILMED -- EXISTING BIBLIOGRAPHIC RECORD

Ruffy, Eugène
La notion de la valeur, son évolution depuis Adam Smith jusqu'à nos jours ... par Eugène Ruffy ... Lausanne, Imprimerie vaudoise, 1923.
89 p. diagrs. 22½ cm.

Thesis, Lausanne.
Bibliography: p. [3]-4.

TECHNICAL MICROFORM DATA

FILM SIZE: 35 mm REDUCTION RATIO: 13:1 IMAGE PLACEMENT: IA (IIA) IB IIB

DATE FILMED: 12/14/98 INITIALS: LL

TRACKING #: 33515

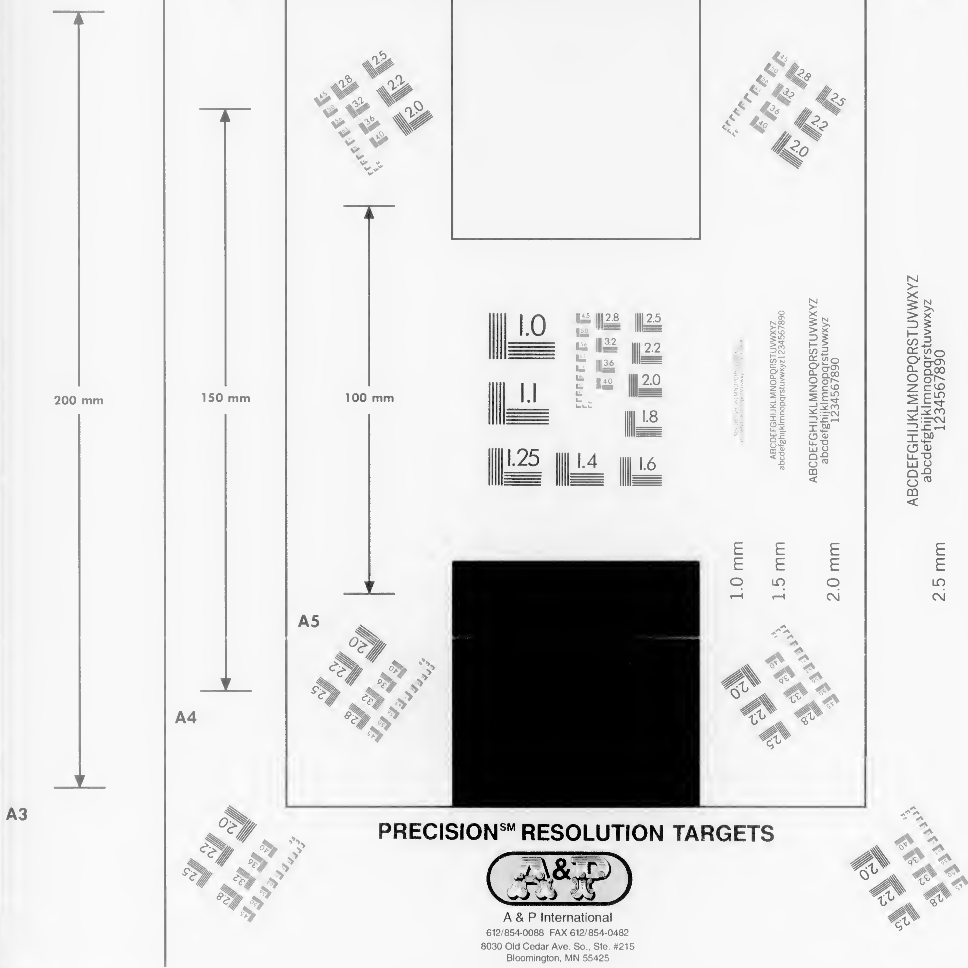
FILMED BY PRESERVATION RESOURCES, BETHLEHEM, PA.

2.5 mm ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz
1234567890

2.0 mm ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz1234567890

1.5 mm ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz1234567890

PM-MGP
METRIC GENERAL PURPOSE TARGET
PHOTOGRAPHIC



PRECISION℠ RESOLUTION TARGETS

A&P
A & P International
612/854-0088 FAX 612/854-0482
8030 Old Cedar Ave. So., Ste. #215
Bloomington, MN 55425

4.5 mm ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz
1234567890

3.5 mm ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz1234567890

3.0 mm ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz1234567890

La Notion de la Valeur

Son évolution depuis Adam Smith jusqu'à nos jours

DISSERTATION
présentée à la Faculté de Droit de l'Université de Lausanne

EUGÈNE RUFFY
Candidat à la Licence et au Doctorat en Droit

LAUSANNE
IMPRIMERIE VAUDOISE
1923


SIGILLVM COLLEGII COLVMBIAE NOVI EBORACI
IN LVMINE TVO VIDEBIMVS LVMEN

La Notion de la Valeur

Son évolution depuis Adam Smith jusqu'à nos jours

DISSERTATION

présentée à la Faculté de Droit de l'Université de Lausanne

PAR

EUGÈNE RUFFY

Candidat à la Licence et au Doctorat en Droit

LAUSANNE
IMPRIMERIE VAUDOISE

1923

Le Conseil de la Faculté de droit, sans se prononcer sur les opinions de l'auteur, autorise l'impression de la dissertation de M. Eugène Ruffy, *candidat à la licence et au doctorat, intitulée :* « **La Notion de la valeur, Son évolution depuis Adam Smith jusqu'à nos jours** », *ainsi que des thèses accessoires qui l'accompagnent.*

Lausanne, le 25 avril 1923.

Le Doyen de la Faculté de droit :

A. ROUGIER

OUVRAGES CONSULTÉS

BASTIAT : Harmonies économiques. Bruxelles 1850.

Biographie universelle. Paris 1875.

BÖHM BAWERK : Auszüge der Theorie des Wirtschaftlichen Güterwertes. Jena 1886.

BONINSEGNI : Précis d'économie politique. Lausanne 1910.
Fondamenti dell'economia pura. Bologna 1902.

BOVEN : Les applications des mathématiques à l'économie politique. Lausanne 1912.

COSSA : Economia politica. Milano 1877.

COURNOT : Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses. Paris 1838.

Deutsche Biographie. Leipzig 1875.

Dictionnaire d'économie politique. Paris 1863.

GARIBALDI : Introduzione alla economia matematica. Milano 1899.

GARNIER : Eléments de l'économie politique. Paris 1848.

GIDE : Principes d'économie politique. Paris 1901.

GOSSEN : Entwickliung der Gesetze des menschlichen Verkehrs und die daraus fliessenden Regeln für das menschliche Handeln.

JEVONS : La théorie de l'économie politique. Traduit par MM. Barrault et Alfassa.

KEYNES : Scope and method of economy. 1891.

LEHR : Grundbegriffe und Grundlagen der Volkswirtschaft. Leipzig 1893

MALTHUS : Principes d'économie politique considérés sous le rapport de leur application pratique. Paris 1846.

Des définitions en économie politique. Paris 1846.

MARX : Le Capital. Paris, édition traduite in-4°.

MENGER : Principi fondamentali di economia con prefazione di Maffeo Pantaleoni. Imola 1909.

MILL J. ST : Principles of political economy with some of their applications to social philosophy. London 1888.

MOLINARI : Cours d'économie politique. Paris 1862.

MURRAY : Leçons d'économie politique suivant la doctrine de l'école de Lausanne. Traduction par P. Boven. Paris 1920.

OSORIO : Théorie mathématique de l'échange, traduit par J. D'almada. Paris 1913.

PANTALEONI : Principii di economia pura. Firenze 1889.

Pareto : Cours d'économie politique professé à l'Université de Lausanne. Lausanne 1889.

Pareto : Manuel d'économie politique, traduit sur l'édition italienne par A. Bonnet. Paris 1909.

Proudhon : Contradictions économiques. Paris 1850.

Revue d'économie politique : Mars-avril 1922.

Reybaud : Economistes modernes. Paris 1862.

Ricardo : Œuvres complètes d'économie politique. Paris 1847.

Richard : Political économy. New-York 1889.

Say : Cours complet d'économie politique. Paris 1828.

Schäffle : Catéchisme d'économie politique. Paris 1821.

Das gesellschaftliche System der menschlichen Wirtschaft.

Schmoller : Principes d'économie politique. Paris 1905.

Smith : Richesse des nations. Paris 1802.

Walker : Political economy. New-York 1883.

Walras : Eléments d'économie politique pure. Lausanne 1889.

Wicksell : Uber Werth Kapital und Rente, nach den neueren nationalökonomischen Theorien. Jena 1893.

Wieser : Uber den Ursprung und die Hauptgesetze des wirtschaftlichen Werthes. Wien 1884.

INTRODUCTION

En vain nous avons cherché dans les différents traités d'économie politique une définition généralement admise de cette science. Chaque auteur critique celles qui furent posées avant lui, pour ensuite en formuler une nouvelle à son idée. Par conséquent nous répétons ici ce que Charles Gide écrit au début de son traité : « Une définition exacte de l'économie politique est encore à trouver ». Nous pourrions nous dérober à l'obligation de rechercher cette définition, en disant qu'elle ne touche pas directement à notre sujet, et cependant nous ne le faisons pas, parce qu'il nous semble inadmissible de discuter des questions dont l'essence nous est inconnue. En agissant autrement, nous risquerions en effet, une fois notre travail terminé, que la critique nous reproche d'avoir écrit de l'histoire, de la morale et des mathématiques, mais nullement de l'économie politique. Par une analyse méthodique des définitions les plus connues, nous allons donc rechercher celle qui parmi toutes nous paraît la plus juste.

Commençons par la définition classique :

« L'économie politique est la science de la richesse ». Nombreux furent les auteurs qui s'y rallièrent. Nous n'en citerons ici que quelques exemples :

J.-B. Say.

« L'économie politique est l'exposition de la manière dont se forment, se distribuent et se consomment les richesses ».

Pantaleoni.

« La scienza economica consiste nelle leggi della ricchezza sistematicamente dedotte dalla ipostesi, che gli uomini siano

mossi ad agire esclusivamente dal desiderio di conseguire la maggiore possibile soddisfazione dei loro bisogni mediante il minore possibile sacrifizio individuale ». — (La science économique consiste dans les lois de la richesse systématiquement déduites de l'hypothèse que les hommes agissent dans le désir d'atteindre le maximum de satisfaction par le moindre effort.)

Luigi Cossa.

« L'economia politica è la dottrina dell'ordine sociale delle ricchezze ». — (L'économie politique est la doctrine de l'ordre social des richesses.)

Walker (v. Political Economy).

« Political economy or Economic is the name of that body of knowledge which relates to wealth ». — (L'économie politique est le nom de l'ensemble des connaissances qui se rapportent à la richesse.)

Toutes ces définitions contiennent la même faute. Elles se servent du mot « richesse » qui lui-même n'est pas facile à définir. Faut-il ici, comme dans le langage ordinaire, opposer richesse à pauvreté, dans quel cas l'économie politique ne traiterait que des personnes riches.

Celui qui dit richesse, dit-il en même temps chose matérielle ? Ne s'agit-il pas plutôt de toute chose pouvant satisfaire un goût matériel ou autre ? Nous n'avons pas posé ces questions pour y répondre, mais bien pour montrer que le terme de « richesse » peut prêter à confusion et pour en conclure que la définition que nous discutons est insuffisante :

Ch. Gide, après avoir critiqué la définition classique dans le même sens que nous, en pose une autre qui, à notre avis, n'est pas cependant beaucoup plus précise. Voici comment il s'exprime :

« L'économie politique a pour objet les rapports des hommes vivant en société, en tant que ces rapports tendent à la satisfaction de leurs besoins matériels et au développement de leur bien-être ».

C'est à lui, qui vient de condamner la définition classique, parce qu'elle contenait un terme peu clair, que nous nous adressons maintenant, pour qu'il nous dise à son tour, ce qu'est le bien-être d'un homme. Il l'a bien senti lui-même, le point faible de sa définition, car à la page 45 de ses « Principes d'économie politique » il discute longuement la notion du bien-être de l'homme. Ceci prouve suffisamment la défectuosité de sa définition.

Passons maintenant à un autre groupe de définitions, représenté par celles de *Richard*, prof. d'éc. pol. à l'Université Heprins, et *John Nesille Keynes*, Cambridge. Le premier s'exprime comme suit :

« Political economy is the science which deals with social phenomena from the economic stand point ». — (L'économie politique est la science qui traite des phénomènes sociaux au point de vue économique.)

La définition du second est analogue :

« Economy may be defined as the science which treats of the phenomeny arising out of the economic activities of man kind in society ». — (L'économie peut être définie comme la science qui traite des phénomènes provenant de l'activité économique du genre humain vivant en société.)

Ces deux tautologies sont vraiment dignes de M. de la Palisse. Elles nous disent que l'économie politique étudie les phénomènes économiques ou, en d'autres termes, elles ne nous apprennent rien du tout. Nous nous contenterons par conséquent de les avoir mentionnées, car toute critique sérieuse à leur égard serait superflue (v. *Murray*, p. 73).

Un autre groupe de définitions, par contre, va nécessiter une critique beaucoup plus sérieuse. Nous y trouvons entre autres celles de *Marshall*.

« Political Economy is a study of mans actions in the ordinary business of life ; it inquires how he get his income

and how he uses it ». — (L'économie politique est l'étude des actions accomplies par les hommes dans leur vie courante, elle recherche comment ils gagnent leur revenu et comment ils le dépensent.)

Lehr.

« Wirtschaft ist jene auf Befriedigung von Bedürfnissen gerichtete Tätigkeit des Menschen ». — (L'économie politique est l'activité de l'homme dirigée vers la satisfaction de ses besoins.)

Mangold.

« Die gesammte Betätigung des Menschen, äussere Gegenstände und bestehende Verhältnisse seinen Bedurfnissen und Zwecken entsprechend zu gestalten, ist Wirtschaft ». — (Toute activité humaine déployée dans le but de conformer les biens matériels et les circonstances aux besoins de l'homme et à ses desseins constitue de l'économie.)

Launhardt.

« Die Volkswirtschaftslehre beschäftigt sich mit der Gesamtheit der Mittel und Vorgänge durch welche der Besitz der wirtschaftlichen Güter erlangt wird ». — (L'économie politique traite de l'ensemble des moyens et procédés par lesquels s'acquiert la possession des biens économiques.)

En ajoutant à cette dernière définition celle du bien économique, ce que Launhardt fait dans la suite, nous pouvons les ramener toutes à celle de Lehr, et c'est donc celle-ci qu'il nous incombe d'étudier.

Or cette définition nous semble trop large, car citez-nous des actions ne tendant pas à la satisfaction d'un besoin (besoin pris dans sa conception la plus large et équivalant à goût).

Il n'en existe que deux sortes, savoir : les actions inconscientes d'une part, et, d'autre part, celles qui sont accomplies sous l'empire d'une contrainte physique, ou, en d'au-

tres termes, celles auxquelles fait défaut tout élément de volonté.

Ceci paraît évident lorsque l'on songe que la volonté suppose toujours le désir et le goût. Qui dit vouloir, dit désirer, et accomplissement d'une volonté sous-entend nécessairement satisfaction d'un goût.

Peu importe du reste le résultat visé. L'action philanthropique satisfait aussi bien le goût de son auteur que l'acte égoïste. Les goûts auxquels ils correspondent sont différents, mais la satisfaction existe dans les deux cas.

Enfin si la contrainte physique supprime toute idée de satisfaction, il n'en est pas de même pour ce qui concerne la contrainte morale. Celle-ci ne fait que de limiter le nombre des résultats possibles sans supprimer la volonté. La victime d'une contrainte morale choisit entre une ou plusieurs éventualités ; elle fait connaître son goût et agit dans le sens de sa satisfaction.

De ce qui précède, nous croyons pouvoir conclure que tout acte volontaire tend nécessairement à la satisfaction des goûts de son auteur.

Par conséquent, si l'économie politique avait pour but, ainsi que l'enseigne Lehr, d'étudier l'activité de l'homme tendant à la satisfaction de ses besoins, elle comprendrait l'étude de toutes les actions volontaires de l'homme. Or ceci nous semble contestable.

Il est vrai qu'étudier toutes ces actions humaines, mesurer l'effort qu'elles exigent, la satisfaction qu'elles causent et cataloguer ces grandeurs, serait pour la science économique un objet bien déterminé. C'est dans ce sens que Pantaleoni précise sa définition. Toutefois, un obstacle insurmontable nous arrête sur cette voie. Comment apprécier le degré de satisfaction et comment le degré d'effort ? Jusqu'ici personne n'a répondu à cette question, et il faudra que la physiologie et la psychologie fassent encore des progrès immenses pour que nous puissions arriver à des résultats précis dans ce domaine. Pour le moment, il est bien téméraire d'ériger une science sur des bases aussi peu déterminées.

and how he uses it ». — (L'économie politique est l'étude des actions accomplies par les hommes dans leur vie courante, elle recherche comment ils gagnent leur revenu et comment ils le dépensent.)

Lehr.

« Wirtschaft ist jene auf Befriedigung von Bedürfnissen gerichtete Tätigkeit des Menschen ». — (L'économie politique est l'activité de l'homme dirigée vers la satisfaction de ses besoins.)

Mangold.

« Die gesammte Betätigung des Menschen, äussere Gegenstände und bestehende Verhältnisse seinen Bedurfnissen und Zwecken entsprechend zu gestalten, ist Wirtschaft ». — (Toute activité humaine déployée dans le but de conformer les biens matériels et les circonstances aux besoins de l'homme et à ses desseins constitue de l'économie.)

Launhardt.

« Die Volkswirtschaftslehre beschäftigt sich mit der Gesamtheit der Mittel und Vorgänge durch welche der Besitz der wirtschaftlichen Güter erlangt wird ». — (L'économie politique traite de l'ensemble des moyens et procédés par lesquels s'acquiert la possession des biens économiques.)

En ajoutant à cette dernière définition celle du bien économique, ce que Launhardt fait dans la suite, nous pouvons les ramener toutes à celle de Lehr, et c'est donc celle-ci qu'il nous incombe d'étudier.

Or cette définition nous semble trop large, car citez-nous des actions ne tendant pas à la satisfaction d'un besoin (besoin pris dans sa conception la plus large et équivalant à goût).

Il n'en existe que deux sortes, savoir : les actions inconscientes d'une part, et, d'autre part, celles qui sont accomplies sous l'empire d'une contrainte physique, ou, en d'autres termes, celles auxquelles fait défaut tout élément de volonté.

Ceci paraît évident lorsque l'on songe que la volonté suppose toujours le désir et le goût. Qui dit vouloir, dit désirer, et accomplissement d'une volonté sous-entend nécessairement satisfaction d'un goût.

Peu importe du reste le résultat visé. L'action philanthropique satisfait aussi bien le goût de son auteur que l'acte égoïste. Les goûts auxquels ils correspondent sont différents, mais la satisfaction existe dans les deux cas.

Enfin si la contrainte physique supprime toute idée de satisfaction, il n'en est pas de même pour ce qui concerne la contrainte morale. Celle-ci ne fait que de limiter le nombre des résultats possibles sans supprimer la volonté. La victime d'une contrainte morale choisit entre une ou plusieurs éventualités ; elle fait connaître son goût et agit dans le sens de sa satisfaction.

De ce qui précède, nous croyons pouvoir conclure que tout acte volontaire tend nécessairement à la satisfaction des goûts de son auteur.

Par conséquent, si l'économie politique avait pour but, ainsi que l'enseigne Lehr, d'étudier l'activité de l'homme tendant à la satisfaction de ses besoins, elle comprendrait l'étude de toutes les actions volontaires de l'homme. Or ceci nous semble contestable.

Il est vrai qu'étudier toutes ces actions humaines, mesurer l'effort qu'elles exigent, la satisfaction qu'elles causent et cataloguer ces grandeurs, serait pour la science économique un objet bien déterminé. C'est dans ce sens que Pantaleoni précise sa définition. Toutefois, un obstacle insurmontable nous arrête sur cette voie. Comment apprécier le degré de satisfaction et comment le degré d'effort ? Jusqu'ici personne n'a répondu à cette question, et il faudra que la physiologie et la psychologie fassent encore des progrès immenses pour que nous puissions arriver à des résultats précis dans ce domaine. Pour le moment, il est bien téméraire d'ériger une science sur des bases aussi peu déterminées.

Du reste, même en admettant que nous eussions les unités de mesure nécessaires à l'appréciation du degré de satisfaction et de l'effort, il n'en resterait pas moins une affirmation surprenante dans la définition que nous critiquons. En effet, l'économie politique étudiant toutes les actions volontaires de l'homme s'attribuerait un domaine tout nouveau, c'est-à-dire que nous ne trouvons dans aucun traité économique. Ce domaine comporterait les actions des enfants dans leurs jeux, celles des amis dans leurs relations amicales, des époux dans leur vie de famille, etc. Il se peut que l'économie étende son champ de recherche jusque là. Vilfredo Pareto toutefois s'oppose à cette conception trop vaste de cette science. Il ne voudrait étudier que les actions logiques. Cette limitation de l'étendue de l'économie, basée sur la notion de logique, sera-t-elle bien fertile ? Nous ne le croyons pas. Pourquoi ? Voici une question qui nous entraînerait trop loin si nous voulions y répondre correctement. Nous nous contentons donc ici d'avoir montré au lecteur où nous mène la définition de Lehr, où sont ses points faibles pour lesquels nous l'abandonnons et ce sera à lui de juger si nous avons raison.

Nous en arrivons maintenant à la définition de Léon Walras, professeur à l'Académie de Lausanne de 1870 à 1893.

A la page XII de ses « Eléments d'économie politique pure », nous lisons ce qui suit :

« L'économie politique pure est essentiellement la théorie de la détermination des prix sous un régime hypothétique de libre concurrence absolue ».

Cette conception de l'économie pure est très restreinte, car le régime de libre concurrence ne forme qu'un côté de la vie économique.

D'autre part, si l'économie politique pure part toujours de régimes hypothétiques, l'économie politique en général doit étudier les prix dans tous les régimes, réels ou imaginaires. En transformant donc la définition de Walras suivant ces deux idées on obtient :

L'économie politique est la science des prix. Cependant

ceci ne suffit pas, et comme complément nécessaire il faut y ajouter :

Le prix est le rapport de quantités selon lesquelles s'échangent les biens économiques. Le bien économique est toute chose qui, selon l'usage, peut faire l'objet d'une vente ou d'un achat.

Expliquons maintenant cette définition.

On nous opposera certainement, et avec une certaine apparence de justesse, que les prix sont loin de former l'objet unique des recherches économiques. Nous ne croyons cependant pas devoir reculer devant cette attaque. S'il est vrai que les prix ne représentent que des rapports de quantités dans les échanges, il est pourtant non moins certain que pour les déterminer il faut étudier tout un ensemble de circonstances et de faits qui constituent précisément la discipline que nous considérons comme étant l'économie politique.

Mais une seconde objection, plus redoutable, nous attend. En transformant la définition du bien économique, nous nous mettons en contradiction avec une doctrine fortement établie. En effet, la majorité des économistes contemporains conviennent de désigner par bien économique toute chose propre à satisfaire les goûts des hommes. Cette notion nous paraît cependant, par définition, inconstante et confuse ; car d'après elle des choses qui seraient des biens économiques pour un homme ne le seraient pas pour d'autres. Puis, dans le même ordre d'idées et par rapport à la même personne, un objet pourrait tantôt être, tantôt ne pas être bien économique. Ces deux affirmations découlent naturellement du fait que les goûts diffèrent de personne à personne, et que les humeurs d'un seul et même individu varient à chaque instant. L'apparition de nouveaux goûts crée des biens économiques, leur disparition les détruit.

Notre définition présente le bien économique sous un aspect plus stable. L'objet qui selon l'usage s'achète et se vend doit être qualifié comme tel indépendamment des goûts mo-

mentanés des individus. Le champ des recherches économiques se trouvrera de ce fait délimité par l'usage.

Il y a-t-il là quelque chose de contraire à la logique ? Nous ne le croyons pas. Par contre, il est incontestable que nous supprimons par cette définition des controverses innombrables et des dissertations interminables par lesquelles nombreux auteurs contemporains cherchent à déterminer logiquement les biens économiques (v. Menger, p. 28 ; Böhm Bawerk, p. 9 ; Pantaleoni, p. 72 ; Murray, p. 89 ; Walker, p. 3).

La question de matérialité et d'immatérialité du bien économique ne se posera plus, et d'une convention vague et compliquée ou en viendra à une autre qui nous paraît plus simple et conforme au bon sens. L'économie politique reprendra son caractère commercial.

APERÇU GÉNÉRAL

Le chapitre que nous introduisons ici a pour but d'orienter le lecteur sur les tendances générales de notre thèse. C'est le squelette sur lequel viendront se ranger les titres suivants. Son importance réside principalement dans le fait que nous avons tâché d'y représenter la corrélation logique entre les différents chapitres.

☆

Comme nous le verrons en détail, le premier auteur qui figure dans notre travail, Adam Smith, recherche avant tout une mesure invariable de la valeur d'échange. Il croit la trouver dans la quantité de travail que le propriétaire d'une chose peut commander en échange de celle-ci. Mais son propre raisonnement ne tarde pas à lui prouver que telle hypothèse ne cadre pas avec la vie économique de son époque. Il en restreint alors l'application à l'état primitif de la société précédant l'accumulation des capitaux et l'appropriation des terres. Or cette restriction enlève nécessairement à sa théorie toute son importance.

Il est donc logique que les efforts de son successeur Ricardo tendent à combler cette lacune. De simple mesure de la valeur, telle qu'il l'était selon les idées de Smith, le travail en devient maintenant la source (v. p. 14, op. c.). C'est la quantité de travail nécessaire à la production d'une chose qui en constitue la valeur. Par la théorie de la production et de la rente foncière, Ricardo croit prouver l'exactitude de ses affirmations aussi bien pour le présent que pour les époques primitives.

L'erreur essentielle de ces deux théories réside cependant

dans le fait que Smith comme Ricardo ignorent la complexité de l'objet qu'ils étudient. Ils négligent tous deux la valeur d'usage qu'ils ne font que de mentionner pour porter leur attention uniquement vers le côté objectif de la question. La valeur d'échange leur apparaît alors comme un fait inhérent aux choses.

Partant de telles incorrections fondamentales, l'enchaînement d'idées le plus logique devait aboutir aux conséquences les plus fausses. Aussi les théories de Bastiat et de Marx, qui reposent sur les données de Ricardo, n'ont elles aujourd'hui plus que l'intérêt de créations ingénieuses et originales, mais démenties par les faits depuis bien longtemps.

C'est ensuite par la lutte entre l'école anglaise et l'école française que progresse la notion de la valeur. Say, novateur hardi, place les besoins des hommes à la base de sa théorie. L'utilité est le fait pour une chose de pouvoir satisfaire ceux-ci. Puis les choses utiles à leur tour possèdent de la valeur pour autant qu'elles sont échangeables, et « valeur d'échange » devient synonyme de prix.

Mais ces théories ne sont nullement admises par Malthus. Celui-ci s'élève particulièrement contre l'emploi du terme « utilité » qu'il se refuse de comprendre tel que Say le définit. Il persiste à opposer utile à superflu et ne conçoit pas une gradation d'utilité se continuant au-dessus et au-dessous de ce que le langage courant désigne par ce terme.

Néanmoins et malgré la véhémence de l'argumentation par laquelle cet auteur réactionnaire ramène finalement tout aux définitions de Smith, les nouvelles générations savent reconnaître où se trouve la vérité.

John Stuart Mill reprend les idées françaises et abandonne définitivement les tendances de Malthus. Ses recherches aboutissent à une nouvelle définition de la valeur d'échange. Celle-ci résulterait pour une chose de sa difficulté d'acquisition D et de son utilité U.

Arrivé à ce degré de précision, Mill se croit en droit d'écrire qu'il ne reste plus rien à découvrir dans le domaine de la valeur (v. p. 265 de ses Principes). Quelle douce illusion !

Il embrouille notamment lui-même ce chapitre en proférant que la valeur d'usage forme toujours la limite supérieure de celle d'échange. Ceci est nécessairement faux, vu que ces deux grandeurs ne peuvent par leur nature même être comparées.

Et cependant, à son époque, les premiers fondements définitifs aux théories actuelles étaient sur le point d'être posés. H.-H. Gossen, qui resta longtemps méconnu, découvrait alors par son anlyse profonde les vrais principes philosophiques qui régissent l'économie politique. En 1854, ce grand savant constitue l'intensité des désirs en fonction décroissante de la quantité consommée et formule le théorème de la satisfaction maxima. Or ces deux vérités forment encore aujourd'hui les points de départ des principaux raisonnements économiques.

Pour être complet, il ne manquait à son chapitre sur la valeur que l'exposé systématique de la formation des prix et de leur interdépendance. Cette face du problème fut éclairée à son tour par l'œuvre du grand mathématicien Cournot.

Dans le système d'équations que nous avons cru bon d'étudier plus loin, celui-ci parle, il est vrai, d'échanges effectués par des nations sur le marché international de la monnaie, mais rien n'empêche d'appliquer ce raisonnement aux transactions quotidiennes des individus entre eux. C'est ce que fit Léon Walras. Nous trouvons chez ce dernier les découvertes de Gossen complétées par les trouvailles de Cournot, et le phénomène de l'échange expliqué dans ses parties essentielles fait alors apparaître le problème de la valeur sous son vrai jour. On y voit enfin se séparer peu à peu le côté subjectif de la question objective.

Toutefois dans cette œuvre encore se révèlent certaines erreurs. Walras se trompe avant tout lorsqu'il veut expliquer le prix par la valeur d'échange. Il fait erreur une seconde fois en raisonnant de cause à effet entre la rareté et le prix au lieu de voir ces deux éléments liés entre eux par un rapport de mutuelle dépendance, et il n'est pas davantage

dans la vérité, lorsqu'il formule la loi de l'offre et de la demande.

Il incombe donc à Pareto de corriger et de compléter cette œuvre. Au système de libre concurrence vient alors s'ajouter celui du monopole. Pareto identifie la valeur d'échange avec le prix et précise la notion de rareté qui désormais s'appelle ophélimité élémentaire.

Il nous montre enfin que les intensités des goûts sont réciproquement liées entre elles et qu'il existe un rapport de mutuelle dépendance entre ces dernières et les prix.

Dès lors, le problème de la valeur ne peut trouver une solution que par l'analyse de l'équilibre économique et nous en sommes arrivés aux dernières affirmations de l'école de Lausanne dans ce domaine.

PARTIE GÉNÉRALE

Théorie de la valeur de A. Smith

A la page 59 de son traité « Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations », Adam Smith, appelé par les Anglais le père de l'économie politique, écrit les lignes suivantes :

« Il est indispensable d'observer que ce mot de valeur a une double signification : quelquefois il exprime les services que nous rend une chose et d'autrefois le pouvoir qu'elle nous donne de l'échanger contre une autre. Dans ce premier sens je dirai valeur d'utilité, dans le deuxième valeur d'échange. Souvent les choses de la plus grande valeur d'utilité n'ont pas ou ont bien peu de valeur d'échange, et à leur tour, celles de la plus grande valeur d'échange n'ont pas, ou ont bien peu de valeur d'utilité. Rien n'est assurément plus utile que l'eau, mais avec de l'eau difficilement conclut-on soit un marché, soit un échange. Un diamant, au contraire, est peu utile, mais un diamant peut devenir l'objet ou d'un grand achat en argent, ou d'un échange considérable en marchandises.

» Pour rechercher avec plus de soins les principes qui règlent la valeur d'échange je tâcherai de montrer :

» Premièrement, quelle est la mesure réelle de cette valeur, ou bien en quoi consiste le prix réel de toutes les marchandises.

» Secondement, quelles sont les différentes parties qui composent ou constituent ce prix réel.

» Troisièmement enfin, quelles sont les différentes circonstances qui portent tantôt au-dessus, tantôt au-dessous du

taux naturel, et ordinaire, ces différentes parties, ou toutes ensemble ou chacune séparément, c'est-à-dire quelles sont les causes qui empêchent quelquefois le prix du marché ou le prix actuel des marchandises de coïncider exactement avec ce qu'on peut appeler leur prix naturel ».

L'analyse de ce texte peut se résumer comme suit :

Smith ne donne aucune définition de la valeur en général. Il ne touche pas à l'essence de ce terme, mais il distingue tout de suite les deux acceptions différentes que celui-ci peut avoir.

L'une, la valeur d'échange, est le pouvoir conféré par une chose à son propriétaire d'en acquérir d'autres par sa cession ; l'autre, la valeur d'usage, est le fait pour une chose d'être utile à l'homme. Ces deux qualités sont inhérentes aux choses ; du moins en lisant ces mots « il exprime les services que *nous* rend une chose » ou dans la même phrase « le pouvoir qu'elle *nous* donne », nous sommes autorisés à l'affirmer, quoique Smith ne l'ait pas exprimé d'une manière explicite. Entre ces deux différentes sortes de valeur, Smith ne voit du reste nul lien de connexité. Il dit que l'une peut être très grande tandis que l'autre est infiniment petite et il ne parle d'aucune relation entre elles. Pour mieux faire comprendre cette distinction fondamentale, il illustre son exposé de l'exemple de l'eau et du diamant. Ensuite il néglige complètement la valeur d'usage pour étudier exclusivement celle d'échange. Il se propose d'en chercher premièrement la mesure réelle, qui se confond d'après lui avec le prix réel, secondement les causes et troisièmement il veut trouver pourquoi le prix réel n'est pas toujours égal au prix du marché. En réponse à la première question ci-dessus, nous lisons au second alinéa de la page 62 :

« La division du travail une fois établie, l'homme, par son propre travail, ne peut se procurer qu'une très petite portion de ces objets (de nécessité, d'aisance et d'agrément), la plus grande part il doit la tirer du travail d'autrui, en sorte qu'il

est riche ou pauvre selon la quantité plus ou moins grande de ce travail qu'il peut commander ou qu'il est en état d'acheter. Qu'un homme ait à sa disposition une marchandise qui, ne servant ni à son usage ni à sa consommation, peut devenir l'objet d'un échange, la valeur en sera égale pour lui à la quantité de travail dont elle le rend maître de commander ou d'acheter. Le travail est donc réellement pour toutes les marchandises la mesure réelle de leur valeur d'échange. »

A cette solution s'oppose nécessairement l'argument que les quantités de travail que le propriétaire d'une chose est en mesure de commander en échange de celles-ci, peuvent être de nature différentes, et que dans ce cas elles ne sont pas comparables. Smith a prévu cette objection et l'écarte à la page 65 de son Traité où il nous dit qu'il est souvent difficile de déterminer la véritable proportion entre deux quantités différentes de travail. Le temps employé à deux sortes d'ouvrages ne la déterminant pas toujours. Il faudrait mettre aussi en ligne de compte les degrés divers de peine et de talent qu'ils ont exigés. Un ouvrage pénible consomme plus de travail dans une heure que n'en consomme dans l'espace de deux un ouvrage facile, etc. Mais il n'est pas facile de soumettre la peine ou le talent à une mesure exacte. Cependant en échangeant entre elles les différentes productions des diverses sortes de travail, il se fait communément une espèce de cote mal taillée, qui se règle sur le prix courant du marché et qui, sans être parfaite, serait pourtant suffisante à la conduite ordinaire des affaires communes. Il affirme donc ainsi que les travaux de genres différents quoique difficiles à comparer entre eux, se mesurent néanmoins les uns aux autres dans les échanges ; par lesquels s'établit une cote des travaux qui peut suffire à la conduite ordinaire des affaires.

Enfin nous demanderons à Smith pourquoi ce sont les quantités de travail qu'il choisit de préférence à toutes les autres quantités de biens économiques pour mesurer la valeur. Ceci nous est expliqué à la page 69 :

« Mais, dans tous les temps et dans tous les lieux des quantités égales de travail peuvent être regardées comme étant d'une égale valeur pour l'ouvrier ; il fait toujours dans une égale proportion et au même degré le sacrifice de ses aises, de sa liberté et de son bonheur, c'est toujours le même prix qu'il donne, quelque quantité de marchandises qu'il reçoive en retour... Il n'y a donc que le travail qui, jouissant d'une valeur invariable, soit la mesure réelle et dernière sur laquelle, dans tous les temps et dans tous les lieux, la valeur de toutes les marchandises peut être estimée et comparée. »

De ce passage il ressort que Smith considérant la valeur d'une certaine quantité de travail comme invariable dans le temps et dans l'espace, il est logique qu'il choisisse précisément ces quantités pour mesurer la valeur des autres biens. Par contre, il n'est pas prouvé que l'ouvrier fasse toujours le même sacrifice de ses aises, de sa liberté et de son bonheur pour produire une certaine quantité de travail.

Avant de passer à l'étude de Ricardo, notons donc spécialement cet *a priori* constituant des quantités de travail en mesure de la valeur.

Secondement, Smith s'est proposé de trouver les causes du prix réel qui, pour lui, n'est rien d'autre que la valeur d'échange. Il ne considère pas le travail comme une cause de celle-ci mais comme un simple instrument de mesure. Ses éléments constitutifs, par contre, sont, d'après lui, les salaires des ouvriers, la rente de la terre et le profit de l'entrepreneur.

Cependant, d'après lui, il existe des marchandises dont le prix réel ne comporte pas d'élément de rente ou de profit, tandis qu'il n'en est aucune qui soit produite sans travail et dont le prix soit indépendant des salaires.

« Mais, continue-t-il, les prix du marché sont différents du prix réel, car ce dernier ne donne à l'entrepreneur qu'un juste profit ajouté au montant nécessaire à payer la rente des terres employées et des salaires des ouvriers, tandis que

ce premier résulte du rapport entre l'offre effective et la demande effective. »

Nous en sommes arrivés ici au point le plus confus de la théorie de Smith, car si vraiment à un moment donné je puis acheter en échange d'un objet une plus grande quantité de travail que celle correspondant à la somme du prix des salaires de la rente foncière et du juste profit, d'après la définition de la mesure de la valeur, il semble que c'est vraiment celle-ci qui aurait augmenté. Smith, toutefois, considérant le prix réel ou la valeur comme découlant de trois facteurs précités, prétend ici, en contradiction avec lui-même, que ce n'est que le prix du marché qui varie tandis que le prix réel reste constant.

Théorie de la valeur de Ricardo

Ricardo, l'élève le plus célèbre de Smith, a vécu de 1772 à 1823. Logique dans sa pensée et précis dans la manière de s'exprimer, il éclaircit plus d'un point resté vague chez son maître. Sa théorie sur la valeur se trouve dans le livre intitulé : « Des principes de l'Economie politique et des impôts ». Nous en citerons certains passages qui font voir d'une manière frappante comment les notions fondamentales posées par Smith furent développées et corrigées par Ricardo.

A la page 5 nous lisons ce qui suit :

« Adam Smith a remarqué que le mot de valeur était employé dans deux sens différents.

» ...On peut appeler la première valeur d'utilité et donner à la seconde le nom de valeur « échangeable ».

« Les choses, dit encore Smith, qui ont le plus de valeur » d'utilité n'ont souvent que peu ou point de valeur échan- » geable, tandis que celles qui ont le plus de valeur échan- » geable ont fort peu ou point de valeur d'utilité ».

« L'eau et l'air, dont l'utilité est si grande et qui sont même indispensables à l'existence de l'homme, ne peuvent cepen-

dant, dans les cas ordinaires, être donnés en échange pour d'autres objets. L'or, au contraire, si peu utile en comparaison de l'air et de l'eau, peut être échangé contre une grande quantité de presque toutes les autres marchandises. Ce n'est donc pas l'utilité qui est la mesure de la valeur échangeable, quoiqu'elle lui soit absolument essentielle ».

Comme Smith, Ricardo s'abstient de nous donner ne définition de la valeur en général. Il maintient et confirme la distinction entre la valeur d'échange et la valeur d'usage. Toutefois, pour lui, ces deux notions ne sont plus indépendantes l'une de l'autre. Il remarque que la valeur d'usage est la condition de celle d'échange.

« Si un objet n'était d'aucune utilité, dit-il, il ne posséderait aucune valeur échangeable ».

Malgré cela, après avoir constaté que l'or s'échange mieux que l'eau, quoi que selon lui l'utilité de l'eau soit infiniment plus grande, il ne peut pas admettre que l'utilité constitue la mesure de la valeur, et voici comment il s'exprime à ce sujet :

« Ce n'est donc pas l'utilité qui est la mesure de la valeur échangeable quoi qu'elle lui soit absolument essentielle ».

Parmi les choses utiles qui sont susceptibles d'avoir une certaine valeur, Ricardo distingue deux catégories. Dans la première, il range les choses dont la quantité ne peut pas être augmentée par du travail. Telles sont les anciens tableaux, les médailles rares, etc. Leur valeur provient de leur rareté. Elle ne dépend que des facultés des goûts et du caprice de ceux qui ont envie de les posséder. Ces choses ne forment du reste qu'une très petite partie des marchandises qu'on échange journellement.

La seconde catégorie comprend les choses que l'on peut multiplier en y consacrant le travail nécessaire. Elles forment la plupart des marchandises échangées journellement, et pour cette raison Ricardo déclare (v. p. 7, op. c.) :

« Quand donc nous parlons de marchandises, de leur valeur échangeable et des principes qui règlent leurs prix relatifs, nous n'avons en vue que celles de ces marchandises dont la quantité peut s'accroître par l'industrie de l'homme ».

C'est donc pour celles-ci qu'il va chercher une mesure de la valeur échangeable. Il croit, comme Smith, que la mesure la plus appropriée est une quantité de travail. Par contre, il n'admet pas que ce soit celle que le propriétaire d'une chose peut commander en échange de celle-ci, mais pour lui c'est la quantité de travail nécessaire à la production d'une marchandise qui permet d'en apprécier la valeur. Smith aurait raison, croit-il, si la rétribution du travailleur était toujours proportionnée à sa production, si lorsque le travail d'un homme devenait plus productif, il en résultait toujours une augmentation dans sa rétribution. Or les faits démentent cette hypothèse, et Smith n'a pas trouvé la vérité.

C'est alors à lui, Ricardo, de prouver son affirmation. Avant cela cependant il émet quelques idées d'une importance fondamentale sur la manière dont la valeur échangeable peut être mesurée.

Premièrement, il recherche, à la page 20, s'il existe des objets dont la production exige dans tous les temps la même quantité de travail. Un objet de ce genre aurait une valeur invariable et pourrait devenir une mesure constante de la valeur de tous les autres. Toutefois il n'en connaît point de semblable, et par conséquent il avoue ne pas avoir trouvé de mesure invariable de la valeur.

Ce passage forme du reste une contradiction avec ce qu'il écrit à la page 11, où nous lisons :

« La valeur du travail n'est-elle pas également variable et n'est-elle pas modifiée ainsi que toutes choses par la proportion entre l'offre et la demande qui varient suivant la situation du pays ».

Une quantité constante de travail ne représenterait donc pas une valeur constante et partant un bien nécessitant en tout temps et tous lieux la même quantité de travail ne formerait pas une mesure invariable de la valeur. En effet,

Ricardo sur ce point est encore plus obscur que Smith. Il proclame que le travail est la source de toute valeur (v. p. 14, op. c). Puis il admet que la valeur du travail elle-même provient de l'offre et de la demande.

Smith déduisait avec raison la valeur du travail de l'effort semblable qu'il exigeait chez tout individu.

Malgré ces opinions contradictoires, tâchons de suivre encore plus loin le raisonnement de Ricardo. Il croit trouver que la valeur est quelquefois relative et d'autrefois absolue. Il n'ose peut-être pas proclamer la relativité de cette notion par crainte de se mettre en opposition avec A. Smith, mais ce qu'il y a de remarquable, c'est qu'il ne parle de la valeur absolue que pour l'éliminer de son étude. Il dit à ce sujet : « les recherches sur lesquelles je voudrais porter l'attention du lecteur ayant pour objet l'effet des variations dans la valeur relative des marchandises et non dans leur valeur absolue... »

Et plus loin il remarque que Smith, ayant créé une notion absolue de la valeur, en restreint l'application à l'état primitif et grossier de la société qui précède l'accumulation des capitaux et la propriété des terres.

Lui, Ricardo, par contre, va démontrer comme quoi l'accumulation des capitaux et l'appropriation des terres ne font que de confirmer sa théorie.

Pour ce qui concerne l'accumulation des capitaux, il raisonne comme suit (v. p. 16, op. c.).

« Le travail est la source de toute valeur. Ceci apparait clairement dans un état de société peu avancé. Là, en effet, chacun acquérant par son travail tout ce qui lui est nécessaire, il apprécie la valeur de chaque chose suivant la peine que lui coûte son obtention. La division du travail et l'accumulation des capitaux ne font aucunement exception à cette règle, si l'on considère que la valeur de toute chose est proportionnée au travail total nécessaire à sa production, c'est-à-dire aussi bien celui qui est nécessaire pour la création du capital employé que le travail directement productif des objets en question. Ceci est prouvé par le fait que toute économie dans le travail ne manque jamais de faire baisser la valeur relative du produit, que cette économie porte sur le travail nécessaire à la fabrication de l'objet ou sur le travail nécessaire à la formation du capital employé. Par conséquent l'accumulation des capitaux ne change en rien le principe que la quantité de travail nécessaire à l'acquisition d'une chose en détermine la valeur. »

Quant à la propriété des terres elle forme une difficulté qui se résout par la théorie de la rente, et voici comment (v. p. 42, op. c.) :

Ricardo constate d'abord que dans un pays tous les terrains n'ont pas la même fertilité, mais que malgré cela leurs produits se vendent au même prix ; qu'ils possèdent donc la même valeur échangeable. Or, si c'était vraiment le travail nécessaire à la production d'une chose qui en déterminait la valeur, il en résulterait logiquement une valeur plus élevée pour les produits provenant des terrains les moins fertiles. Il y a donc apparemment une contradiction entre l'uniformité des prix des produits et les fertilités différentes des fonds d'où proviennent ces produits, d'une part, et la définition de la valeur, d'autre part.

Comment mettre d'accord ces trois énoncés ? A cette fin, Ricardo suppose trois sortes de terrains. Des terrains nº 1, nº 2, nº 3, qui, moyennant un emploi égal de capital et de travail, rendent suivant leurs fertilités les premiers 100, les seconds 90 et les troisièmes 80 mesures de blé. Lorsque la population du pays est encore peu dense par rapport aux étendues des terrains nº 1, de sorte que tous les habitants du pays puissent s'en approprier à souhait, celui qui en possédera ne pourra pas en tirer profit en exigeant le paiement d'un fermage à quelqu'autre habitant, car celui-ci préférera cultiver des terrains du même genre qui n'ont pas encore été appropriés.

A ce moment la rente foncière n'existe pas encore. Par contre, aussitôt que la population s'accroîtra de façon à

rendre nécessaire la mise en culture des terrains n° 2, tous les besoins de la population n'étant pas satisfaits par les produits des terres n° 1, la comparaison entre les deux genres de terres fera apprécier davantage les terres de première qualité, et tout le monde les désirera plutôt que les autres. A ce degré de développement, les propriétaires des terres n° 1 pourront demander le paiement d'un fermage à celui qui veut les cultiver. Ce fermage aura toutefois une limite bien déterminée.

Le cultivateur acceptera de le payer plutôt que de cultiver une terre n° 2, pour autant que la différence dans le travail représentera une somme d'argent supérieure au fermage. En d'autres termes, il faudra que le fermage mesuré en travail ne soit pas supérieur au surplus de travail qu'il faut fournir pour tirer d'un terrain de seconde qualité la même quantité de produits que d'une terre n° 1.

Le même raisonnement se poursuit par rapport aux terrains n° 3. Il découle de là, selon l'opinion de Ricardo, que les produits provenant des terrains de qualité supérieure n'exigent en réalité pas moins de travail. Pour acquérir les services d'un terrain plus fertile, il faut dépenser une somme de travail égale à celle que l'on aurait à dépenser pour produire sur les terrains moins productifs. Ici comme plus haut la valeur d'un produit peut donc être mesurée à la quantité de travail nécessaire à sa production et Ricardo a prouvé ce qu'il avait avancé.

La valeur d'une chose est égale au travail cristallisé qu'elle représente.

Toute la théorie de Ricardo est remarquablement logique et si elle ne touche pas aux causes internes de la valeur d'échange elle contient néanmoins un fonds de vérité qui aurait pu être développé par la méthode scientifique. Malheureusement pour l'économie politique il n'en fut point ainsi, mais nous allons voir comment les socialistes s'emparèrent de la notion de la valeur posée par Ricardo pour en tirer des conclusions en faveur des classes ouvrières, tandis que d'au-

tre part l'école conservatrice, partant de la même notion, tâcha de justifier, au point de vue équitable, l'état économique existant à l'époque.

Nous nous contenterons de discuter les deux auteurs principaux de ces mouvements, soit Marx, comme représentant les socialistes, et Bastiat, les conservateurs ; et quoique Marx ait vécu plus tard que les auteurs qui suivront dans notre thèse, nous l'intercalons ici comme un complément à la théorie de Ricardo.

Marx et Bastiat

Il ne nous appartient pas d'étudier ici toute l'école socialiste qui, par son nom même, nous indique qu'elle n'est pas restée attachée à la science. Nous ne voulons pas rechercher par quelle argumentation Proudon justifiait ses sommations aux capitalistes de se retirer de leurs propriétés pour laisser la place à d'autres ; nous ne voulons pas davantage suivre les raisonnements de Senior, qui l'amènent à qualifier d'inéquitable toute rente foncière.

Ces digressions nous entraîneraient trop loin, et nous nous bornerons donc ici à montrer comment Marx s'est servi des données de Ricardo pour donner à ses thèses un aspect scientifique et froid, tandis qu'elles contiennent tous les sentiments de haine et de jalousie d'une plèbe irritée contre les classes supérieures. Voici l'idée fondamentale de Marx (v. *Le capital)* :

Le travail est la source de toute valeur échangeable.

Il prouve cette affirmation par une application très libre du principe « exclusi tertii » (v. p. 14, op. c.) : Si deux choses s'échangent l'une contre l'autre, il faut nécessairement qu'elles soient égales à un certain point de vue. L'égalité ne peut cependant pas se trouver dans les valeurs d'usage, car au contraire il faut que celles-ci soient différentes, pour que l'échange ait sa raison d'être. Du reste, les valeurs d'usage sont des faits incomparables, de sorte qu'il ne reste pas d'au-

tre égalité entre ces deux choses que celle de la quantité de travail cristallisée en elles. C'est celle-ci qui représente leur valeur.

Mais cette recherche plus ou moins scientifique de la valeur et de sa source n'était pour Marx qu'une préparation à ses théories anticapitalistes. Dans son chef-d'œuvre, « Le capital », il va se servir de cette notion pour exciter les ouvriers contre le régime économique existant en répétant sans cesse : « Le travail est le seul objet de la valeur d'échange ; le gain du capitaliste est donc du travail non payé des ouvriers ». (V. ch. XVIII, ch. XXIII, ch. XXIV, op. c.)

Cette maxime est devenue le cri de guerre de la classe ouvrière. Mensonge scientifique ayant toute l'apparence de la vérité, elle nourrit la haine du travailleur contre le capitaliste, elle hâte le changement de régime, elle précipite la révolution.

Voici précisément ce que désirait Marx, qui était plutôt socialiste qu'économiste. La théorie de Ricardo ne fut pour lui qu'un instrument idoine à la réalisation de ses desseins.

Mais au début du XIXe siècle, sous la plume de Bastiat, des idées diamétralement opposées se faisaient jour. Cet économiste très célèbre adopte aussi, en les élargissant un peu, les idées de Ricardo. Voici ce qu'il écrit à la page 191 de ses « Harmonies économiques » :

« J'admettrai avec Ricardo que le travail est le fondement de la valeur, pourvu qu'on prenne d'abord le mot valeur dans son sens le plus général et ensuite qu'on ne conclue pas à une proportionnalité contraire à tous les faits ; en d'autres termes, pourvu qu'on substitue au mot travail le mot service ».

Par cette petite transformation dans la définiton de la valeur, Bastiat en arrive à dire que ce sont des services qui s'échangent les uns contre les autres (v. p. 143, op. c.). La valeur n'existe que par les échanges où se mesure l'impor-

tance des services (v. p. 165, op. c.). Par conséquent, il n'est pas de capitaliste qui fasse des gains iniques, pas de propriétaire foncier qui s'enrichisse aux dépens d'autrui ; car le patron rend toujours aux ouvriers des services qui, selon la définition même de l'échange, équivalent à ceux qu'ils lui fournissent. Sur ces bases, Bastiat érige avec enthousiasme sa théorie de la rente foncière, où le propriétaire n'obtient que le fruit de son travail ou du travail de ses ancêtres (v. p. 322, op. c.).

Dans son chapitre sur la propriété foncière, il explique au lecteur que les travaux de l'agriculture se divisent en deux genres. Les uns, comme la semaille, la récolte, etc., doivent le dédommager de ses peines année par année ; les autres, comme le défrichement, desséchement, etc., concourent à une série indéterminée de récoltes qui forment la récompense de l'agriculture. Le propriétaire n'est en définitive propriétaire que d'une valeur par lui créée, de services par lui rendus, et Bastiat demande alors :

« Quelle propriété pourrait être plus légitime ? » (v. p. 239, op. c.)

Quant à la capitalisation en général, il la considère comme une activité découlant de trois attributs des plus nobles de l'homme : la prévoyance, l'intelligence et la frugalité (v. p. 241, op. c.).

Son but et ses effets sont de même bienfaisants et élevés (v. p. 241), car les capitaux doivent agrandir de plus en plus la place des loisirs, pour donner la possibilité à l'homme de développer ses goûts pour les arts et les sciences.

Enfin, dans son chapitre sur la concurrence (v. p. 350, op. c.), Bastiat décrit et démontre l'équilibre qui existe toujours entre la concurrence et l'intérêt personnel. Il observe alors que peu à peu, par la force de la concurrence, tous les avantages qu'un homme acquiert par son travail ou par son génie passent irrémédiablement à la communauté. Ainsi celui qui recherche son intérêt personnel rencontre sans le savoir l'intérêt général. C'est l'harmonie économique.

A la maxime révolutionnaire de Marx : « Le gain du capitaliste est du travail non rétribué des ouvriers » s'oppose dès lors la sentence de Bastiat :

« Les services s'échangent contre des services ; le bien de tous favorise le bien de chacun, et le bien de chacun favorise le bien de tous ».

Bastiat et Marx ne furent ni l'un ni l'autre des hommes d'analyse profonde. Leurs traités nous intéressent cependant pour autant qu'ils nous montrent les résultats différents auxquels ils aboutirent, en partant du même point initial.

Nous les abandonnons maintenant pour étudier des auteurs plus scientifiques, tels que furent Say, Malthus et John Stuart Mill.

Théorie de Jean-Baptiste Say

Jean-Baptiste Say, professeur d'économie politique au Collège de France, de 1815 à 1832, a conçu une théorie de la valeur qui ressemble beaucoup à celle de Gossen, de Jevons et de Walras. Il peut être nommé le précurseur de l'ère moderne.

L'exposé le plus détaillé de sa théorie se trouve dans son livre intitulé « Cours complet d'économie politique », publié pour la première fois en 1828, à Paris. Le résumé qui suit va nous en donner une idée.

L'homme éprouve certains besoins. Voici le point de départ, la constatation première d'où se développera toute sa théorie par une chaîne de syllogisme.

Endurer un besoin sans pouvoir le satisfaire équivaut à une peine ; le satisfaire, par contre, produit du plaisir. Logiquement, l'homme cherchera donc à satisfaire ses besoins pour se procurer du plaisir et pour mettre fin à ses peines. Ceci ne peut se faire que par un changement dans l'état de fait existant, ou, selon la terminologie de Say, en usant de certaines choses qui, en économie politique, prennent le nom

de biens ou de richesses. Parmi ces richesses il faut distinguer les richesses naturelles qui appartiennent à tout le monde et que l'on acquiert sans peine, des richesses sociales qui sont limitées dans leur quantité et que l'on acquiert par un effort.

L'économie politique n'étudie que ce qui a rapport aux seules richesses sociales. Celles-ci sont classées selon leur valeur.

Mais la valeur, notion essentiellement variable et relative, ne peut être expliquée que par la théorie de l'utilité. Celle-ci est une qualité que possèdent certaines choses de pouvoir servir l'homme. Il importe peu qu'elles répondent à un goût moral ou immoral, philanthropique ou criminel. L'utilité d'une chose existe dès que celle-ci paraît désirable à l'homme indépendamment de toute autre considération (v. p. 163, chap. III, op. c.).

Lorsqu'un individu ne pourra pas obtenir l'une de ces choses en la tirant directement du domaine commun, il consentira dans certains cas à faire des sacrifices pour l'acquérir.

Les choses utiles forment alors l'objet des échanges. En effet, elles seules peuvent être échangées pour la raison que l'on ne donne rien pour obtenir ce qui n'est bon à rien ; mais au contraire, on fait une offre pour obtenir la chose dont on a besoin.

Or cette offre forme la mesure de la valeur qui n'est rien d'autre qu'un rapport de quantité selon lequel s'échangent les choses. Il en résulte que toute chose doit être utile pour avoir de la valeur.

Par contre, une chose utile peut fort bien ne pas être valable. Ainsi l'eau, l'air, etc., sont des choses utiles, mais n'ayant pas de valeur parce qu'elles ne peuvent pas être échangées. Elles sont précisément des richesses naturelles dont l'économie politique ne traite pas. L'utilité est le fondement de la valeur. Celle-ci n'est une indication de l'utilité d'une chose que pour autant que les échangeurs font un

marché entièrement libre, ou en d'autres termes, le taux d'échange ne peut permettre de conclure à l'intensité des besoins réciproques chez les échangeurs que dans un système de liberté des échanges (v. p. 166, op. c.).

En poussant les recherches analytiques concernant la valeur jusqu'aux besoins des hommes, la théorie de Say touche au fond de notre question. Sa valeur, basée sur l'utilité, devient une notion essentiellement subjective. Say ne s'efforce plus d'en chercher la mesure absolue, mais il croit que l'utilité d'une chose ne peut s'établir qu'en moyenne, en observant les rapports de valeurs selon lesquelles elle s'échange. S'il n'a pas encore formulé la loi qui pose l'intensité du besoin en fonction de la quantité possédée ou consommée, il l'a cependant pressentie lorsqu'il écrit à la page 168 de son cours, en terminant son chapitre sur l'utilité, que les richesses naturelles existent en quantités telles que tous les besoins des hommes sont satisfaits à leur égard, tandis que les richesses sociales sont plus rares et n'existent qu'en quantités insuffisantes pour satisfaire les goûts.

Toute cette théorie est encore un peu confuse. Néanmoins elle contient les idées fondamentales nécessaires à la compréhension du problème de la valeur. Les successeurs de Say n'ont plus qu'à préciser et à développer pour arriver à la clarté scientifique dans ce domaine.

Il va sans dire qu'un tel progrès ne pouvait pas être compris par la plupart de ses contemporains et, avant d'étudier les auteurs qui développèrent ses idées, nous allons encore lire une critique, faite par Malthus, qui eut voulu ramener les idées concernant la valeur au point où les avait laissées Adam Smith.

Critiques formulées par Malthus

Malthus vécut de 1766 à 1834. Ses écrits dénotent un grand respect pour son maître Adam Smith. Il attaque toutes les théories n'étant pas conformes en tous points avec celles de

cet auteur. Dans ses « Définitions en Economie Politique » nous lisons ce qui suit : « Ricardo a été trop loin en affirmant que la valeur des marchandises était déterminée par la quantité de travail manuel employé à leur production, y compris le travail consacré aux matériaux et aux instruments qui servent à les produire ». Il observe que Ricardo lui-même a trouvé des exceptions à cette règle, mais que par la suite il discute comme si elles n'existaient pas. Or, lui, Malthus croit que les cas exceptionnels sont plus nombreux que ceux qui forment la règle. Par conséquent la théorie de Ricardo est à repousser (v. p. 422, chap. V, op. c.).

Puis Malthus s'attaque aussi à J.-B. Say, dont les idées lui paraissent absolument inadmissibles et ceci pour les raisons suivantes :

Say a donné au mot « utilité » un sens différent de celui qu'il a dans le langage ordinaire. Il a ainsi méconnu la première et la principale de toutes les règles à observer dans l'emploi des termes techniques. De plus, il combat ouvertement l'usage des économistes les plus distingués et plus particulièrement l'autorité d'Adam Smith. Ceci paraît une énormité à Malthus. « Du reste, termine-t-il, les objections que soulevait l'emploi du terme « valeur » ne motivent pas l'adoption d'un nouveau mot tel que l'utilité ». (V. p. 420, chap. IV, op. c.)

Théorie de Malthus

Malthus lui-même a travaillé avec ténacité dans le but d'élucider la notion de la valeur. Les deux définitions différentes qu'il en a posées à différentes époques de sa vie nous permettent d'affirmer une évolution dans ses idées (v. p. 57, op. c.). Dans ses « Principes d'Economie Politique », édités en 1820, il définit encore la valeur par la puissance d'achat, c'est-à-dire par la propriété que possède une chose de pouvoir être échangée dans une certaine mesure contre toutes les autres.

Cette définition ne l'a cependant pas satisfait et, en 1827, lorsqu'il fait éditer ses « Définitions en Economie Politique », il a changé d'opinion à ce sujet (v. p. 507, op. c.). Il croit alors que la valeur d'échange est le rapport qui s'établit pendant l'échange entre un objet et un ou plusieurs autres ; rapport déterminé par le prix qu'on y attache. La valeur est donc pour lui un rapport de quantités selon lequel s'effectuent les échanges tandis qu'auparavant elle était une puissance, une qualité inhérente à une chose.

Quant à la valeur d'usage, il estime qu'elle est synonyme d'utilité et n'apparaît que très rarement en économie politique.

La mesure de la valeur reste comme chez Adam Smith la quantité de travail que l'on peut acheter au moyen d'une chose.

Nous voyons donc ainsi que, depuis Smith, la théorie de la valeur n'avait pas progressé d'une façon définitive. La plupart des auteurs tâtonnaient de droite et de gauche en cherchant la justification de la valeur par une quantité de travail, et comme cette idée est erronée, il va sans dire que les dissertations les plus longues et les plus logiques ne pouvaient pas aboutir à des résultats tant soit peu conformes à la réalité. Par conséquent, l'on revenait sur ses pas à la recherche de la vérité et la science ne pouvait avancer.

Théorie de John-Stuart Mill

L'œuvre de John Stuart Mill peut être considérée comme une récapitulation des idées économiques émises pendant le siècle classique en Angleterre. Dans ses « Principes d'Economie Politique », édités en 1848, il écrivit un résumé sur la valeur qui nous donne une vue d'ensemble sur les idées de cette époque. Selon lui, la valeur d'usage d'une chose désigne sa propriété de satisfaire un désir ou de servir un dessein. Il en déduit qu'elle forme nécessairement la limite maximale de la valeur d'échange ; car personne, dit-il, ne donnera, pour posséder une chose, plus que l'extrême valeur qu'il lui reconnaît comme moyen de satisfaire ses désirs (v. p. 265, p. c.). Mais, comme tous les économistes classiques, il n'attache pas grande importance à la valeur d'usage et sans s'y arrêter plus longuement, il passe à la valeur d'échange. Celle-ci est définie dans son traité comme la puissance d'achat d'une chose. C'est le moyen que donne la possession d'une chose d'obtenir en la cédant une quantité d'autres marchandises en général. Nous voyons donc qu'il a repris la notion telle qu'elle fut proclamée par Malthus dans ses « Principes d'Economie ». Cette valeur d'échange générale, comparant la quantité cédée d'une marchandise aux quantités de toutes les autres marchandises qu'on obtient en échange, se justifie comme suit :

Lorsque, par rapport à une marchandise considérée, les quantités échangeables de toutes les autres varient dans le même sens, on peut trouver trois explications théoriques à ce phénomène : Ou bien toutes les valeurs ont varié dans la même mesure, excepté celle de la marchandise que nous considérons, ou bien même celle-là a varié en même temps, mais dans le sens contraire, ou enfin, comme Mill l'envisageait d'une façon générale, c'est la valeur de la quantité de la marchandise considérée seule qui a varié et toutes les autres sont restées invariables. Le dernier cas est le seul qui peut être admis en réalité. Ainsi Mill a-t-il raison de conclure à une variation de valeur, lorsqu'on observe un changement de la puissance d'achat. La valeur ainsi conçue resterait cependant toujours une qualité inhérente aux choses. Sur ce point Mill avait déjà été devancé par Say, dont la théorie est plus conforme aux idées modernes.

Mais le trait que Mill détache avec beaucoup d'adresse et dont il déduit des conséquences importantes, c'est sa relativité. Ce caractère lui fait proclamer qu'il n'existe rien de semblable à une hausse générale ou à une baisse générale des valeurs. Toute hausse suppose une baisse, toute baisse une hausse correspondante (v. p. 290, op. c.).

Quant aux prix, il ne se distingue pas essentiellement de la valeur, car Mill appelle prix l'expression de la valeur en argent.

Ensuite, traitant des causes de la valeur, il se rapproche beaucoup des idées de Say. L'utilité « U » d'une chose et la difficulté d'acquisition « D » forment selon lui deux facteurs constitutifs de la valeur. D'autre part, il est vrai, nous lisons dans le même chapitre que la valeur temporaire ou le prix dépend de l'offre et de la demande. Elle s'élève quand la demande augmente et s'abaisse quand l'offre s'accroît (v. p. 269, op. c.).

Ces deux explications différentes des causes de la valeur sont-elles de nature à rendre perplexe le lecteur ? Nous ne le croyons pas ; car il est facile de se représenter qu'à une petite offre correspond une grande difficulté d'acquisition « D » et qu'une grande demande signifie une utilité « U » de même dimension.

Ensuite Mill met en opposition la valeur temporaire ou le prix et la valeur naturelle pour laquelle il n'a pas d'autre désignation. La valeur naturelle serait un rapport d'échange autour duquel oscillerait continuellement la valeur temporaire, de sorte, qu'en moyenne, les marchandises s'échangeraient selon cette première. En émettant cette idée, il semble que Mill a pressenti la loi fondamentale de la production que M. le professeur Boninsegni formule dans son cours comme suit (v. p. 290, Mill) :

A l'état de liberté des marchés, le prix de vente tend à devenir égal au coût de production.

Après avoir traité ainsi les causes de la valeur, Mill passe à la mesure de celle-ci.

Premièrement, il constate qu'une valeur ne peut se mesurer que par une autre valeur. Or comme toutes les valeurs sont variables, il renonce à trouver une mesure fixe, et il reproche à ses prédécesseurs d'en avoir cherché une de ce genre. Par contre, selon son opinion, toute chose échangeable peut servir à mesurer la valeur des autres. Pour apprécier

les valeurs relatives d'un ensemble d'objets, il suffit selon lui de les transformer économiquement tous en la même marchandise. La comparaison des rapports d'échange selon lesquels ils se sont transformés nous donnera les valeurs relatives. Cette transformation n'est cependant rien d'extraordinaire. En disant les prix de différentes choses nous les supposons transformées en monnaie et nous pouvons donc ainsi comparer leurs valeurs. Les prix des différentes marchandises nous donnent des renseignements précieux quant à leurs valeurs respectives, mais ceci à la condition que ces prix existent en un même lieu et au même instant, sans quoi la nature variable de la valeur de la monnaie nous empêche d'établir des relations entre eux.

Ce résumé très bref des principales idées de John Stuart Mill sur la valeur nous fait voir qu'il n'a pas créé de nouvelles théories, mais que ses « Principes d'Economie Politique » représentent plutôt une œuvre choisie des théories classiques.

Comme ses prédécesseurs, Mill n'a pas encore trouvé le lien de connexité qui existe entre la valeur d'échange et la valeur d'usage. Cette dernière notion n'a du reste été qu'effleurée de sa plume, et nous allons voir que ce chapitre était réservé à d'autres, dont le premier fut Hermann Heinrich Gossen.

Théorie de la valeur de Gossen

Gossen, qui a vécu de 1810 à 1858, doit être considéré comme le fondateur de l'économie politique moderne. Au sujet de la valeur, Walras, Jevons et Pareto n'ont pu que développer les principes fondamentaux posés par lui. Il est un économiste psycho-mathématique. Son économie est caractérisée par le fait que la valeur de toute chose découle d'un élément psychologique « les goûts des hommes ». En outre Gossen ne craint pas de représenter certaines idées abstraites par des figures géométriques dont il déduit ensuite

certaines équations selon les règles de l'algèbre. Parmi les économistes dont nous avons déjà parlé plus haut il n'y a que J.-B. Say qui pourrait lui être comparé, mais même cet économiste de haute valeur semble superficiel à côté de Gossen.

Quoiqu'il arrive quelquefois à ce dernier de faire des digressions morales, ses déductions et toute son argumentation n'en restent pas moins d'une logique rigoureuse et d'une froideur absolument scientifique.

Il commence son traité en posant le principe fondamental que tout homme cherche à se procurer le maximum de satisfaction pendant son existence, et que c'est guidé par ce désir que chacun accomplit journellement certaines actions. Si nous nous étonnons de la diversité des actions humaines il nous faut songer que chacun apprécie le bien-être selon ses idées.

Même l'ascète, dit Gossen, qui apparemment s'éloigne le plus de cette maxime, en prouve la vérité. Lorsqu'il s'impose toutes sortes de pénitences et lorsqu'il se prive des biens d'ici-bas, il escompte une rétribution dans la vie d'outre-tombe qui lui procurera une satisfaction plus exquise que celles que nous pouvons goûter sur cette terre. Il recherche donc bien lui aussi la satisfaction maxima pendant son existence. Puis n'est-il pas vrai que toutes les religions dont nous parle l'histoire supposent et sous-entendent ce principe ? En promettant des récompenses et en prévoyant des châtiments, elles guident les croyants selon les règles de conduite qu'elles prescrivent, en laissant faire à chacun le calcul du maximum de bien-être réalisable pendant son existence.

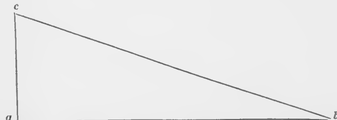
Aux moralistes qui condamnent toute théorie de bien-être et de jouissance il répond : que ce ne sont que les excès qui causent des troubles dans la société, mais qu'habituellement les excès ne servent pas à se rapprocher du maximum de bien-être ; que la satisfaction mesurée des besoins, par contre, n'est réprouvable à aucun point de vue ; car d'après lui c'est l'essence même de la vie. Puis il continue : « Le créateur a soumis la matière à la force de gravité et par cela il a prescrit aux astres leurs voies célestes ; le créateur a doué l'homme du désir d'atteindre le maximum de bien-être. Il a ainsi prévu les rapports des hommes entre eux. C'est dans ce fait que réside la base de tout l'ordre social. »

Le bien-être de l'homme est créé par la satisfaction de ses désirs. Par conséquent une chose n'a de la valeur que pour autant qu'elle est propre à satisfaire un désir. La valeur est donc une notion essentiellement subjective dépendant des goûts des hommes. Mais Gossen creuse plus profond. Il étudie comment s'opère la satisfaction des désirs et il trouve les deux lois fondamentales suivantes :

Un plaisir qui dure un certain temps devient de plus en plus petit jusqu'à ce que nous restions indifférents à ce qui auparavant nous réjouissait. Nous sommes alors arrivés à l'état de satiété.

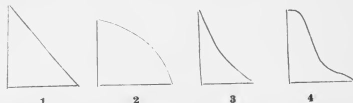
De même la répétition de la même cause produit une sensation de satisfaction diminuée par rapport à celle de la cause première. Par conséquent Gossen croit que l'on peut toujours représenter les grandeurs de la satisfaction en fonction du temps pendant lequel la cause agit d'une manière égale et continue.

La ligne $a\ b$ représente le temps durant lequel existe le plaisir. Sur la ligne $a\ c$ nous mesurons les grandeurs du plaisir à chaque instant de $a\ b$.



Cette figure nous montre donc les grandeurs du plaisir en fonction de sa durée. Nous voyons que cette fonction est

décroissante et Gossen s'arrête là. Il dit qu'il est impossible pour le moment de la déterminer plus exactement, et il avoue qu'il ne sait pas s'il faut lui donner la forme 1, 2, 3 ou 4 ci-dessous.



Puisqu'il n'y a de présomption ni pour l'une ni pour l'autre de ces représentations graphiques, il choisit la ligne droite qui lui semble la plus simple à comprendre.

Après cette partie très générale, il entre dans les détails. Il distingue entre la valeur des biens tangibles et non tangibles.

Pour ces derniers, la représentation de la satisfaction comme fonction du temps est l'image définitive de la valeur ; car on ne saurait mesurer cette satisfaction autrement que selon la durée pendant laquelle ces biens sont à notre disposition.

Pour ce qui concerne les plaisirs provenant de l'appropriation ou de la consommation des biens tangibles, par contre, Gossen préfère les représenter par une fonction décroissante de la quantité consommée.

Il justifie cela en disant que si l'on consomme ou que l'on s'approprie un bien d'une manière constante et régulière, la quantité consommée ou acquise sera toujours proportionnée au temps écoulé pendant la durée du plaisir. Par conséquent il sera permis de remplacer le temps par la masse.

De là il déduit généralement la loi sur la nature de la valeur, qui peut se traduire comme suit :

Les atomes d'une seule et même chose ont des valeurs différentes. Pour un homme, il n'y a qu'une certaine quantité d'atomes qui aient de la valeur ; car celle-ci diminue à mesure que la quantité acquise ou consommée augmente, et finalement elle atteint à zéro.

A côté de la valeur positive représentant la satisfaction, Gossen a créé la notion d'une valeur négative correspondant à l'effort. Cette valeur négative doit être calculée pour chaque instant comme la valeur positive. Elle croît avec la durée de l'effort produit. C'est donc exactement la contre-partie de la valeur positive.

Après l'exposé de cette notion, Gossen termine son chapitre sur la valeur en insistant sur le fait que celle-ci n'est ni objective ni absolue. Elle est subjective et varie d'individu à individu, elle est relative et dépend de la quantité consommée ou acquise du bien considéré. Il ajoute que les anciens économistes ont parfois entrevu l'influence de la quantité acquise ou consommée, mais qu'ils n'ont pas su tirer les vraies conclusions de ce fait. Au lieu d'en déduire une loi générale, comme lui-même vient de le faire, ils ont créé plusieurs sortes de valeurs comme celle d'usage et celle d'échange. Or, à son avis, il n'en existe qu'une mesurée par la grandeur du désir satisfait.

Puis finalement Gossen formule la loi du maximum d'ophélimité en considérant ce problème sous son aspect le plus simple. Il affirme que celui qui veut tirer le plus grand effet utile de plusieurs biens qu'il ne peut pas goûter jusqu'au point de satiété, doit en jouir de façon à rendre égales les valeurs des derniers atomes.

Cette théorie, formulée en 1853, représente un progrès énorme par rapport à tout ce que nous avons lu jusqu'ici. Nous ne pouvons reprocher à Gossen que ce que nous reprochons à presque tous les économistes modernes. Ils considèrent tous la valeur d'une chose déterminée comme ne variant que selon la quantité acquise ou consommée de cette seule chose, tandis qu'en réalité la valeur des atomes d'un bien sera différente suivant la quantité acquise ou consommée du bien considéré en premier lieu, il est vrai, mais

aussi selon les quantités acquises ou consommées d'innombrables autres biens. Par exemple, le désir de posséder un manteau pour l'hiver sera diminuée en première ligne par le fait que j'en possède encore un datant de l'hiver passé, mais il sera aussi sensible de se réduire si cette année je possède des vêtements très chauds, si je me nourris d'aliments gras et si je fais de la gymnastique. En développant cette idée, on arrive à former des classes de biens fongibles au point de vue des goûts. C'est-à-dire des classes de biens répondant aux mêmes goûts d'un homme, biens dont les valeurs sont dans un rapport d'interdépendance.

Les lois de Gossen ne suffisent donc pas pour éclaircir complètement ces variations compliquées. Ses directives n'en furent pas moins d'une valeur inappréciable pour l'évolution de la science économique.

Théorie de Cournot

Avant de pouvoir nous attaquer au système génial de Léon Walras, qui le premier réussit à donner une vue d'ensemble du phénomène économique, il nous faut étudier en quelques lignes les idées du grand mathématicien Cournot, pour autant que celles-ci touchent à notre sujet.

Nous verrons alors que si Gossen a posé les bases psychologiques à la théorie de la valeur moderne, Cournot a montré combien les mathématiques forment un moyen précieux pour illustrer et pour préciser les relations entre des grandeurs qui dépendent les unes des autres. Les premières lignes de son traité « Théorie des Richesses », édité en 1838, nous apprennent que son esprit mathématique se refusait à concevoir un système économique basé sur la notion d'utilité subjective. Cette grandeur indéterminable et essentiellement variable lui paraissait absolument impropre à former le point de départ d'une théorie scientifique (v. p. 6, op. c.).

La valeur objective ou la valeur d'échange, par contre, représente, selon lui, l'élément auquel il faut s'attacher pour

pouvoir discuter les questions économiques. Cette notion plus stable, ressortant des relations commerciales de l'homme vivant en société, doit être identifiée avec la conception désignée par le mot « richesse ». Une chose qualifiée de richesse a de la valeur d'échange et vice-versa (v. p. 3, op. c.). L'idée abstraite de richesse doit donc bien être distinguée des notions telles que l'utilité et la rareté. Elle seule peut former l'objet de déductions théoriques, qui en nombre suffisant formeront la théorie de la richesse.

L'économie politique avec laquelle cette théorie des richesses a des connexions intimes l'appliquera convenablement suivant les cas concrets.

Cournot voudrait donc ainsi fonder une science pure, selon la méthode déductive, qui aurait son point de départ dans la valeur d'échange (v. p. 13, op. c.). Le livre que nous analysons ici tend précisément vers ce but.

Après ces quelques idées générales, Cournot traite immédiatement des changements de valeur, absolus et relatifs.

Il est regrettable qu'à ce moment nous devions encore nous en tenir à une définition de la valeur telle que nous la trouvons au § 2 de son chapitre premier, où il écrit que la valeur d'échange attribuée à une chose fait supposer que celle-ci est dans le commerce, « c'est-à-dire qu'on peut toujours trouver à l'échanger contre des objets de même valeur ».

C'est définir la valeur d'échange d'une chose par celles d'une autre que nous ne connaissons pas davantage.

Dans sa thèse remarquable, M. Boven a déjà fort justement relevé cette lacune. Ce n'est que plus tard (v. p. 20, op. c.), lorsque Cournot représente la valeur d'échange par *p*, le prix, que nous pouvons nous orienter dans ses théories.

Ceci dit, abordons le chapitre second traitant des variations de valeur absolues et relatives.

En comparant les valeurs d'échange à des points matériels, Cournot nous montre qu'il existe une forte probabilité dans le sens d'un mouvement absolu d'une valeur, lorsque

toutes les autres ont varié par rapport à elle en maintenant leurs situations relatives telles quelles. Mais cette hypothèse, basée sur une probabilité, ne le satisfait pas, et il se propose de rechercher avant tout les lois qui régissent les variations des valeurs d'échange.

Il remarque alors que toutes les valeurs sont relatives, et qu'il ne faut pas en chercher d'autres pour ne pas tomber en contradiction avec la notion même de la valeur d'échange, qui implique nécessairement celle d'un rapport entre deux termes.

Mais si le changement survenu dans ce rapport est un effet relatif, il peut et doit s'expliquer par des changements absolus dans les termes du rapport. S'il existait une chose qui ne fut pas suceptible d'éprouver des variations absolues dans sa valeur, en y rapportant les autres, on déduirait immédiatement leurs variations absolues de leurs variations relatives. Malheureusement une telle chose n'existe pas.

Cournot observe par contre que les métaux monétaires sont au nombre des objets qui n'éprouvent que des faibles variations absolues dans leur valeur. C'est ce fait qui les a désignés comme numéraires.

Leurs variations relatives, par contre, peuvent être très sensibles. Elles sont données par le cours du change.

Nous ne nous attarderions pas à cette étude trop spéciale, si la façon dont elle est traitée ne nous donnait pas la clef des systèmes d'équations de Léon Walras. Nous trouvons, en effet ici, pour la première fois en économie politique *r* inconnues déterminées par un système d'équations du même nombre. Cournot a reconnu avec un esprit qui devance considérablement son époque que les inconnues du problème du change devaient être déterminées simultanément. Il a ainsi posé le principe de la mutuelle dépendance des changes.

Walras appliquera ses systèmes d'équations dans tout son traité d'économie pure, et c'est l'idée de Cournot appliquée à d'autres domaines et combinée avec les principes de Gossen qui donnera à l'école de Lausanne toute sa force.

Passons donc maintenant à cette théorie du change.

En suposant que deux nations échangent mutuellement des marchandises sans qu'aucun transport de monnaie or ou argent n'ait lieu, mais de sorte que tous les comptes se balancent. Cournot pose :

$$m_{1,2} \, . \, c_{1,2} = m_{2,1} \qquad (1)$$

où $m_{1,2}$ représente la totalité des sommes dont la place (1) est annuellement débitrice envers la place (2), $m_{2,1}$ la totalité des sommes dont la place (2) est annuellement débitrice envers la place (1) et $c_{1,2}$ le change de la place (1) à la place (2), ou ce que l'on donne d'argent sur la place (2) en échange d'un *poids* d'argent exprimé par 1, et, livrable sur la place (1).

On aura de même :

$$m_{2,1} \, . \, c_{2,1} = m_{1,2} \quad \text{(2) et par conséquent}$$

$$c_{1,2} = \frac{m_{2,1}}{m_{1,2}}$$

$$c_{2,1} = \frac{m_{1,2}}{m_{2,1}} \quad \text{ou aussi}$$

$$c_{2,1} = \frac{1}{c_{1,2}} \qquad (3)$$

Ceci sont des équations qui se réalisent toujours lorsque les paiements se font sans transport d'argent. L'observation des faits permet encore d'autres affirmations à Cournot.

Il remarque que les coefficients de change ne sont pas indépendants les uns des autres, mais qu'il existe un état d'équilibre où

$$\text{(a)} \quad c_{i,k} = c_{i,l} \, . \, c_{l,k} \qquad (4)$$

de cette équation, il résulte qu'il suffit de connaître les coefficients du change de l'une des places à toutes les autres pour pouvoir en déduire le change de ces dernières entre elles.

Il nous reste donc à trouver les coefficients de change d'une place par rapport à toutes les autres, c'est-à-dire (r—1)

coefficient de change, si nous désignons par *r* le nombre des places considérées.

Des équations (1) et (2) nous pouvons déduire sans autre et en ne considérant que trois places :

$$(5)\begin{cases} m_{1,2} + m_{1,3} = m_{2,1} \cdot c_{2,1} + m_{3,1} \cdot c_{3,1} \\ m_{2,1} + m_{2,3} = m_{1,2} \cdot c_{1,2} + m_{3,2} \cdot c_{3,2} \\ m_{3,1} + m_{3,2} = m_{1,3} \cdot c_{1,3} + m_{2,3} \cdot c_{2,3} \end{cases}$$

mais nous voyons ainsi que ces équations sont au nombre de trois pour déterminer (3—1) inconnues. Il faut donc pour que le problème soit déterminé qu'une des équations soit déjà exprimée par les autres.

Pour voir cela, il nous faut transformer ces trois équations en tenant compte de la réciprocité des coefficients de change entre deux places.

$$(3\ a)\quad c_{1,2} = \frac{1}{c_{2,1}}, \quad c_{1,3} = \frac{1}{c_{3,1}}, \qquad c_{1,2} = \frac{c_{3,2}}{c} \text{ etc.}$$

et nous obtenons alors :

$$(6)\quad \begin{aligned} m_{1,2} + m_{1,3} &= m_{2,1}\ c_{2,1} + m_{3,1} \cdot c_{3,1} \\ (m_{2,1} + m_{2,3})\ c_{2,1} &= m_{1,2} + m_{3,2}\ c_{3,1} \\ (m_{3,1} + m_{3,2})\ c_{3,1} &= m_{1,3} + m_{2,3}\ c_{2,1} \end{aligned}$$

et en additionnant les deux dernières des équations, nous trouvons :

$$m_{2,1} \cdot c_{2,1} + m_{2,3} \cdot c_{2,1} + m_{3,1} \cdot c_{3,1} + m_{3,2} \cdot c_{3,1} = m_{3,2} \cdot c_{3,1} + m_{2,3} \cdot c_{2,1} + m_{1,2} + m_{1,3}$$

et en effaçant les nombres qui se détruisent, nous retrouvons la première équation du système :

$$(7)\quad m_{1,2} + m_{1,3} = m_{2,1} \cdot c_{2,1} + m_{3,1} \cdot c_{3,1}$$

Nous avons donc un système de (r—1) équations qui détermine exactement nos (r—1) inconnues, les coefficients de change de (r—1) places par rapport à une première. Walras se servira de systèmes absolument analogues pour déterminer les inconnues du phénomène de l'échange.

Théorie de la valeur de Léon Walras

Professeur d'économie politique à l'Académie de Lausanne, de 1870-93.

Dans ses « Eléments d'Economie Politique Pure ou Théorie de la richesse sociale », Léon Walras a formulé une théorie de la valeur des plus intéressantes. A première lecture on serait tenté de croire qu'il s'est inspiré des idées de Gossen. Toutefois, dans la préface de sa seconde édition, il nous fait savoir qu'il ignorait complètement jusqu'à cette date l'existence de son prédécesseur allemand. Il nous est donc permis de considérer ses Eléments d'économie pure comme une œuvre originale de sa part.

Voici en quelques mots l'essence de sa théorie : La richesse sociale comprend l'ensemble des choses matérielles ou immatérielles qui sont rares, c'est-à-dire qui, d'une part, sont utiles et qui, d'autre part n'existent pas à notre disposition en quantité illimitée. Mais le terme d'utilité pourrait prêter à équivoque, et Walras précise. Il qualifie d'utiles les choses qui peuvent servir à un usage quelconque, toutes celles qui répondent à un besoin et en permettent la satisfaction. Il n'y a pas à s'occuper des nuances par lesquelles on classe dans le langage courant l'utile à côté de l'agréable, entre le nécessaire et le superflu. Nécessaire, utile, agréable et superflu, tout cela n'est que plus ou moins utile. En outre, le caractère moral ou immoral du besoin ne doit jamais être pris en considération (v. p. 43 et suiv., op. c.).

Cependant l'utilité a elle seule ne suffit pas pour qu'une chose soit rare, il faut encore qu'elle existe à notre disposition en quantité limitée. Walras entend par là qu'elle n'existe pas à notre disposition en quantité telle que chacun en trouve à discrétion pour satisfaire entièrement le besoin qu'il en éprouve.

Ainsi l'air atmosphérique, la lumière et la chaleur du soleil pendant la journée se rencontrent en telles quantités qu'il n'en peut manquer à personne, chacun en prenant tant

qu'il en veut. « Ces choses, dit Walras, qui certes sont utiles, ne sont cependant pas rares ».

Cette distinction nous paraît cependant bien superficielle ; car l'utilité étant proportionnée au besoin, nous savons, d'après Gossen, qu'elle doit varier inversément à la quantité disponible.

En effet, à mesure que cette dernière augmente, le besoin s'éteint et l'utilité décroît. Une quantité disponible illimitée supprimera donc l'utilité aussi bien que la rareté. Elles dépendent les deux du besoin et de la quantité disponible et n'ont aucun caractère spécial qui nous permettrait de les distinguer l'une de l'autre. Il semblerait donc logique de les considérer comme identiques et de les confondre. Walras cependant les traite comme deux notions distinctes jusqu'à sa huitième leçon où enfin par la force de son propre raisonnement il est amené à reconnaître leur identité.

Il établit ensuite le lien de connexité entre la rareté et la valeur. A cette fin, il constate premièrement que seules les choses utiles et limitées en quantité, ou, en d'autres termes, que seules les choses rares font l'objet d'appropriation. Les autres ne sont jamais appropriées parce qu'à raison de leur quantité elles ne sont pas coercibles ni saisissables dans leur ensemble, et que celui qui s'en approprierait une partie ne saurait en tirer aucun avantage, puisqu'à tout instant il peut en prendre tant qu'il lui plaît dans le domaine commun.

Les choses rares, par contre, sont appropriables et appropriées ; car n'existant pas en quantités telles que tout le monde puisse en satisfaire entièrement ses goûts, chacun tâche de s'en réserver une part. Une fois appropriée, personne ne les cède plus qu'en échange d'autres. Chacune d'elles acquiert ainsi la faculté de s'échanger contre chacune des autres dans telle ou telle proportion déterminée. Tel est le fait de la valeur d'échange qui porte sur les choses rares, mais qui est indépendant de leur utilité.

Cette dernière affirmation nous étonne ; car si ce ne sont que les choses rares et par conséquent les choses utiles qui

s'échangent, il est fort probable qu'il existe une relation entre l'utilité et la valeur d'échange. Il est intéressant de constater que sur ce point aussi Walras changera d'opinion.

Il passe ensuite à l'analyse du phénomène de l'échange ; car il veut maintenant partir de la valeur pour en déduire la rareté, afin de discuter d'effet à cause ce qu'il vient de développer de cause à effet.

Pour simplifier le problème, il suppose premièrement une demande faite aux prix zéro. Dans cette hypothèse, ses idées se rencontrent avec celles que Gossen a émises dans son chapitre sur les goûts des hommes. Ceci est bien logique ; car, à ce prix, la demande n'est que la manifestation du désir de posséder, manifestation qu'aucune considération de contre prestation ne vient inhiber. Elle fait connaître un rapport de convenance entre un homme et une chose. Sa dimension est déterminée par l'intensité du dernier besoin satisfait qui varie en fonction de la quantité consommée. Représentée analytiquement, cette fonction nous donne une courbe identique à la courbe de la valeur de Gossen.

Ensuite, étudiant les relations entre la demande et les prix, Walras nous apprend que celle-ci décroît quand augmentent ceux-là. La demande varie donc selon la quantité consommée et selon les prix. Mais le prix lui-même dépend aussi des intensités du dernier besoin satisfait ; car celui qui cède une grande quantité de A pour acquérir une faible portion de B prouve par là même que son besoin de B est plus impératif que celui de A. En dernière analyse, c'est donc l'intensité du dernier besoin satisfait d'une marchandise comparé à celui d'une autre qui détermine l'individu à l'échange, pour autant que le prix lui est avantageux. Nous reviendrons sur ce point dans l'exposé mathématique de cette théorie (v. p. 121, leçon 10, op. c.).

Toutefois Walras remarque alors que l'intensité du dernier besoin satisfait n'est rien d'autre que la rareté telle qu'il la définit au début de sa théorie, c'est-à-dire le fait pour une chose d'être utile et limitée dans sa quantité. « Il ne saurait

y avoir de besoin satisfait, dit-il, s'il n'y avait pas de besoin ou si la marchandise considérée existait en quantité illimitée » (v. p. 124, leçon 10, op. c.).

L'intensité du dernier besoin satisfait se confond donc rigoureusement avec la rareté et l'on peut dire que, selon Walras, c'est la rareté la cause de la valeur. Elle est le fait primaire absolu dont les rapports donnent naissance à la valeur d'échange qui est essentiellement relative et qui, comme nous le verrons plus bas, n'est rien d'autre que le prix. L'une et l'autre, par contre, sont de nature individuelle ou subjective, et Walras écrit qu'il serait erroné de parler de la rareté ou de la valeur d'une marchandise sans spécifier par rapport à qui. D'après lui, il n'y a rien qui soit la rareté de la marchandise A ou de la marchandise B, rien non plus qui soit le rapport de ces raretés en général. Ce qui existe ce sont les raretés de telle et telle marchandise pour tel individu déterminé et les rapports de ses raretés.

Mais il continue : « Si l'on voulait avoir quelque chose qui fut la rareté de la marchandise A ou de la marchandise B, il faudrait prendre la rareté moyenne qui serait la moyenne arithmétique des raretés de chacune de ces marchandises chez chacun des échangeurs après l'échange » (v. p. 125, leçon 10, op. c.).

Ce serait là en effet le seul moyen d'arriver à une rareté moyenne si les sensations étaient des grandeurs commensurables. Or, comme nous allons le voir dans le chapitre suivant, ceci n'est pas le cas. L'intensité du besoin qu'éprouve l'individu X est-elle comparable à celle que ressent Y ? Il suffit de poser la question pour que la réponse négative s'impose. Walras lui-même se rendait du reste fort bien compte de cela, mais il tourne la difficulté en supposant qu'il existe un étalon de mesure de l'intensité des besoins communs, non seulement aux unités similaires d'une même espèce de la richesse, mais aux unités différentes des espèces diverses de la richesse (v. p. 97, op. c.).

Cette supposition absolument contraire aux faits lui per-

met alors en effet de calculer une rareté moyenne. Toutefois en réalité les sensations de différents individus ne peuvent pas s'additionner, vu que les opérations mathématiques du premier ordre ne s'exécutent qu'entre grandeurs du même genre. L'idée d'une rareté moyenne doit donc être repoussée.

Nous avons ainsi résumé les principales idées de Walras concernant la valeur, et il ne nous reste plus qu'à montrer comment, formulées en équations, il les combine en un système nous donnant une vue d'ensemble sur l'équilibre de l'échange sous un régime de libre concurrence absolue.

En analysant l'échange de deux biens A et B sous un régime de libre concurrence absolue, Walras pose d'une manière tout à fait générale (v. p. 71, leçon 5)

$$mv_a = nv_b \qquad (1)$$

où il désigne par v_a et v_b les valeurs d'échange respectives d'une unité de A et de B. Puis, en représentant par p le taux d'échange ou le prix d'une marchandise en une autre, il continue en écrivant :

$$\left.\begin{aligned} \frac{v_b}{v_a} &= p_b = \frac{m}{n} \\ \frac{v_a}{v_b} &= p_a = \frac{n}{m} \end{aligned}\right| \qquad (2)$$

$$p_a = \frac{1}{p_b} \qquad (3)$$

Ensuite et toujours en observant les faits, il ajoute que celui qui demande une quantité d_a du bien A au prix p_a fait savoir par là qu'il offre une quantité o_b de B égale à $d_a p_a$. Les deux équations ci-dessous se réalisent donc dans tous les échanges et à n'importe quel moment de la transformation.

$$\left.\begin{aligned} o_b &= d_a\, p_a \\ o_a &= d_b\, p_b \end{aligned}\right\} \qquad (4)$$

« Ainsi, dit Walras, la demande ou l'offre effective d'une marchandise contre une autre est égale à l'offre ou à la demande effective de cette autre multipliée par son prix en la première ».

Puis de là il déduit :

« Deux marchandises étant données, le rapport de la demande effective de l'une à son offre effective est égal au rapport de l'offre effective de l'autre à sa demande effective ». C'est-à-dire :

$$d_a \cdot d_b = o_a \cdot o_b \qquad (5)$$

Mais il se cache dans cette théorie une imperfection. Lorsque Walras pose dans l'équation (I)

$$mv_a = nv_b$$

où m et n représentent les quantités échangées des biens A et B, et v_a et v_b leurs valeurs d'échange, il introduit dans ses déductions des grandeurs métaphysiques v_a et v_b qui ne pourront servir qu'à troubler son raisonnement.

Ses déductions auraient eu un point de départ plus fixe, s'il s'en était tenu à ce qui ressort de l'observation des faits, ainsi que l'avait fait son prédécesseur Cournot. Ce qui doit donc être retenu des équations (2) c'est, selon notre opinion :

$$m_a = n_b \, p_b \qquad (6)$$

Et nous dirons en paroles :

Deux marchandises s'échangent l'une contre l'autre selon un rapport de quantités que l'on appelle le prix de l'une en l'autre. Défini par un rapport de valeurs, par contre, la notion du prix devient insaisissable ; Pareto a lutté avec ardeur contre cette aberration métaphysique (v. p. 242, Manuel). Il ne comprend pas pourquoi les économistes s'obstinent à définir le prix, que l'on peut observer directement, par un rapport de valeur dont nul ne se fait aucune idée précise. Heureusement, comme l'écrit M. Osorio (v. p. 195), cette entité « valeur d'échange » est tout à fait dispensable dans les théories de Walras. Pour étudier ce grand écono-

miste il est donc convenable de considérer comme inexistante l'équation :

$$p_a = \frac{v_a}{v_b} = \frac{1}{p_b}$$

Loi de l'offre et de la demande

Walras appelle demande effective la quantité demandée, offre effective la quantité offerte de certaines marchandises à un certain prix.

L'observation lui dicte alors, pour l'échange de deux biens entre eux, les équations suivantes :

$$\begin{aligned} d_{a,1} &= f_{a,1}(p_a) \\ d_{a,2} &= f_{a,2}(p_a) \\ \ldots\ldots\ldots\ldots &\ \text{etc.} \end{aligned} \qquad (7)$$

qui nous donnent les demandes individuelles des échangeurs 1, 2, en fonctions du prix de la marchandise demandée.

La somme des demandes individuelles lui donne ensuite la demande totale du bien A en fonction du prix p :

$$D_a = F_a \, p_a \qquad (8)$$

et en tenant compte de l'équation (4), il obtient de même l'offre totale de A en fonction de p_a

$$O_a = F_b \left(\frac{1}{p_a}\right) \frac{1}{p_a} \qquad (9)$$

Il en arrive ainsi à formuler la loi de l'offre et de la demande qui (v. p. 13, Boninsegni) indique comment se comportent l'offre et la demande lorsque les prix varient.

Walras croit pouvoir affirmer à ce sujet que la demande diminue à mesure qu'augmentent les prix. Nous verrons par la suite que cette affirmation est trop absolue. Quant à l'offre, elle se meut, pour commencer, dans le même sens que le prix, puis, ayant atteint un maximum, elle diminue à son tour tandis que le prix s'élève.

En faisant croître le prix, l'on voit donc simultanément

diminuer la demande et augmenter l'offre. Pour une certaine valeur de p, nous aurons alors :

$$D_a = O_a \qquad (10)$$

C'est là que Walras voit la condition d'équilibre de l'échange.

Il en arrive à cette affirmation en raisonnant comme suit :

Dans l'échange, il peut se présenter trois éventualités par rapport aux dimensions de l'offre et de la demande.

Primo : A un certain prix la quantité demandée est égale à la quantité offerte. Tous les vendeurs et tous les acheteurs trouvent alors exactement leur contre-partie chez d'autres acheteurs et vendeurs. Tous les échangeurs satisfont ainsi leurs besoins. Chacun a vendu ce qu'il avait porté au marché et emporté ce qu'il désirait. Il n'y a donc pas de raison pour changer les prix. Le marché est en équilibre.

Secundo : L'offre est inférieure à la demande. Une partie des consommateurs ne trouvera pas à acheter. Ceux qui ont les désirs les plus intenses demanderont en offrant un prix supérieur et élimineront par ce fait ceux qui ne pourront pas payer aussi cher. En outre, la hausse du prix attirera de nouveaux vendeurs qui précédemment n'offraient pas leur marchandise. Ainsi le double effet de la hausse du prix ramène l'égalité des quantités demandées et offertes. L'équilibre se rétablit.

Enfin : L'offre est supérieure à la demande. Les vendeurs ne réussissent pas à écouler toute leur marchandise. Certains d'entre eux préfèrent alors vendre meilleur marché plutôt que de remporter leur marchandise. Ils baissent leurs prix.

Il se produit alors le phénomène inverse de celui que nous avons observé dans le cas précédent. D'une part, le nouveau prix attire de nouveaux acheteurs, d'autre part, certains vendeurs n'approuvant pas ce prix, retirent leurs marchandises. L'offre et la demande s'égalisent de nouveau et l'équilibre du marché est rétabli.

$$D_a = O_a$$

paraît donc bien être la condition de l'équilibre de l'échange.

Théorème de la satisfaction maxima

A sa page 33, Gossen a déjà posé les bases au problème de la satisfaction maxima. Il suppose pour cela un individu en présence de plusieurs biens, mais ne pouvant pas les consommer tous jusqu'à l'état de satiété. Pour se procurer le maximum de plaisir, cet individu devra répartir ses consommations de façon à rendre égales les valeurs des derniers atomes.

Appliquée au cas spécial de l'échange de deux marchandises, cette même vérité est énoncée par Walras en les termes suivants (v. p. 104) : « Deux marchandises étant données sur un marché, la satisfaction maxima a lieu pour chaque porteur lorsque le rapport des intensités des derniers besoins satisfaits est égal au prix ». L'idée de Gossen se justifie sans difficulté. Sa valeur du dernier atome n'est rien d'autre que la rareté de Walras. Il suffit donc de constater que tout individu satisfait avec avantage ces désirs les plus intenses pour reconnaître la justesse de cette affirmation.

Pour ce qui concerne l'opinion de Walras telle que nous venons de la citer, la chaîne des syllogismes qui doit l'éclairer en est un peu plus longue (v. p. 105, Walras, op. c.).

Nous y trouvons notamment deux difficultés de plus que chez Gossen. Premièrement, il s'agit de comparer les satisfactions de deux quantités, dont l'une est acquise tandis que l'autre est cédée. Secondement, ces deux quantités ne sont pas égales mais elles se rapportent l'une à l'autre, comme l'indique le prix.

Voyons cependant comment Walras prouve son théorème :

Soient d_a la quantité de A demandée par le porteur (1) de B et o_b la quantité de B offerte en échange par ce même individu. Nous avons alors d'après l'équation (4) :

$$d_a\, p_a = o_b$$

Convenons ensuite que q_b soit la quantité totale de B en possession de notre individu. Soient enfin $\varphi_{a,1}(q)$ et $\varphi_{b,1}(q)$ les raretés décroissantes de A et de B en fonction des quantités consommées. Les équations :

$$\left.\begin{aligned} u_{a,1} &= \int_0^q \varphi_{a,1}(q)\, dq \\ u_{b\,1} &= \int_0^q \varphi_{b,1}(q)\, dq \end{aligned}\right\} \qquad (11)$$

représentent alors la somme totale du plaisir résultant de la consommation de A et de B.

Or nous savons que le porteur (1) doit céder du B pour obtenir du A, et ceci en raison de l'équation (4). Le plaisir total qu'il peut se procurer en transformant du B en du A est donc représenté par Walras sous la forme :

$$u_1 = \int_0^{d_a} \varphi_{a,1}(q)\, dq + \int_0^{q^b - o_b} \varphi_{b,1}(q)\, dq \qquad (12)$$

Cette somme augmente tant que l'accroissement différentiel de plaisir des incréments de A nouvellement acquis sera supérieur à l'accroissement différentiel négatif causé par la cession des parcelles de B. Mais d'après la loi fondamentale de Gossen, au fur et à mesure que la quantité de A augmente en possession de notre individu et que la quantité de B diminue, les accroissements d'utilité positifs diminuent et les accroissements négatifs augmentent. Au moment où l'accroissement positif sera égal à l'accroissement négatif, l'individu (1) doit cesser les échanges. Jusqu'à ce moment l'accroissement positif étant toujours plus grand que l'accroissement négatif l'échange produisait un gain de plaisir. Au delà de ce point d'égalité, par contre, l'accroissement négatif l'emporte sur le positif. Guidé par ses goûts, l'individu (1) s'arrêtera donc là dans sa transformation. C'est à ce point qu'il obtiendra le maximum de plaisir.

Analytiquement, Walras formule cette condition de satisfaction comme suit :

$$\varphi_{a,1}(d_a)\, dd_a + \varphi_{b,1}(q_b - o_b)\, d\,(q_b - o_b) = o \qquad (13)$$

dd_a et $d\,(q_b - o_b)$ sont les deux dernières quantités infinitésimales des marchandises A et B échangées l'une contre l'autre. La dernière demande dd_a doit donc se rapporter à la dernière offre $d\,(q_b - o_b)$ comme l'indique l'équation (4). Ceci découle nécessairement du fait que le prix est constant pendant toute la transformation. Nous avons par conséquent :

$$d\,(q_b - o_b) = dd_a\, p_a \qquad (14)$$

Mais comme dd_a et $d\,(q_b - o_b)$ ont des signes contraires, nous obtenons :

$$-\frac{d\,(q_b - o_b)}{dd_a} = +\,p_a \qquad (15)$$

Cette valeur introduite dans l'équation (8) nous donne :

$$\varphi_{a,1}(d_a) = p_a\, \varphi_{b,1}(q_b - d_a\, p_a) \qquad (16)$$

et nous voyons qu'en effet le maximum de plaisir est atteint pour un échangeur transformant une marchandise en une autre, lorsque le rapport des intensités des derniers besoins satisfaits est égal au prix. Walras a ainsi prouvé son affirmation.

Cette même démonstration peut être faite d'une façon plus courte selon les règles du calcul infinitésimal : Nous partons de nouveau de l'équation (11) :

$$u_1 = \int_0^{d_a} \varphi_{a,1}(q)\, dq + \int_0^{q_b - o_b} \varphi_{b,1}(q)\, dq$$

qui, en vertu de l'équation (4), peut aussi être écrite :

$$u_1 = \int_0^{d_a} \varphi_{a,1}(q)\, dq + \int_0^{q_b - d_a p_a} \varphi_{b,1}(q)\, dq$$

en différenciant par rapport à d_a et en posant cette première dérivée égale à zéro, nous obtenons l'équation dont la racine correspond à un maximum ou à un minimum, suivant que la seconde dérivée est négative ou positive. Or la dérivée seconde est nécessairement négative parce que les fonctions $\varphi_{a,1}(q)$ et $\varphi_{b,1}(q)$, qui représentent les raretés, sont essen-

tiellement décroissantes, ce qui est précisément la condition à ce que la dérivée seconde d'une fonction soit négative.

Il est donc ainsi prouvé que u atteint à son maximum lorsque :

$$\varphi_{a,1}(d_a) - p_a\, \varphi_{b,1}(q_b - d_a\, p_a) = o$$

c'est-à-dire que le maximum de satisfaction est atteint lorsque le rapport des intensités des derniers besoins satisfaits est égal au prix.

Le phénomène de l'échange dans son ensemble

Soient x_1 et y_1 les quantités respectives que l'échangeur (1) ajoutera aux quantités q_a et q_b qu'il possède déjà. Convenons encore qu'x et y sont positifs, pour autant qu'ils représentent des quantités demandées, négatifs lorsqu'ils représentent des quantités offertes.

Nous pouvons alors poser conformément à l'équation (4) :

$$x_1\, p_a + y_1 = o \quad \text{et}$$

$$\frac{\varphi_{a,1}(q_{a,1} + x_1)}{\varphi_{b,1}(q_{b,1} + y_1)} = p_a \qquad (17)$$

La première de ces deux équations s'appelle, selon la terminologie de Walras, « équation d'échange ». La seconde pose la condition de satisfaction maxima pour un individu et deux biens. La première se vérifie par la force des choses, et il n'est pas possible de concevoir d'échange y faisant exception. La seconde se réalise aussi chaque fois que les échangeurs agissent librement ; car comme nous l'avons montré dans notre introduction, nul ne saurait agir contrairement à sa propre volonté. En tenant compte de la réciprocité des prix, nous pouvons formuler un système identique partant de p_b

$$y_1\, p_b + x_1 = o$$

$$\frac{\varphi_{b,1}(q_{b,1} + y_1)}{\varphi_{a,1}(q_{a,1} + x_1)} = p_b \qquad (18)$$

Ces deux systèmes (17 et 18) nous donnent les conditions selon lesquelles l'individu (1) établit son bilan par rapport aux biens A et B.

Soient maintenant n individus (1), (2), (3) — etc. — (n) échangeant entre eux m marchandises A, B, C, D, — m selon les prix p_b, p_c, p_d, de B, C, D — etc. en A. Le prix p_a sera alors égal à l'unité. x, y, z, w, etc. — sont les quantités que l'individu (1) ajoutera aux quantités $q_{a,1}$, $q_{b,1}$, $q_{c,1}$, etc. des biens A, B, C, dont il est déjà détenteur. En tant que demandées elles seront positives, offertes elles deviendront négatives.

Enfin

$$\begin{aligned} r_{a,1} &= \varphi_{a,1}(q) \\ r_{b,1} &= \varphi_{b,1}(q) \\ r_{c,1} &= \varphi_{c,1}(q) \\ r_{d,1} &= \varphi_{d,1}(q) \\ &\ldots\ldots\ldots\ \text{etc.} \end{aligned} \qquad (19)$$

seront les équations nous donnant l'intensité du dernier besoin satisfait en fonction de la quantité consommée. En supposant que l'individu (1) échange en toute liberté, et qu'au bout de l'échange il atteigne le maximum de satisfaction, nous aurons entre les quantités échangées et les prix le système d'équations suivant :

$$\begin{aligned} \varphi_{b,1}(q_{b,1} + y_1) &= p_b \,.\, \varphi_{a,1}(q_{a,1} + x_1) \\ \varphi_{c,1}(q_{c,1} + z_1) &= p_c \,.\, \varphi_{a,1}(q_{a,1} + x_1) \\ \varphi_{d,1}(q_{d,1} + w_1) &= p_d \,.\, \varphi_{a,1}(q_{a,1} + x_1) \\ &\ldots\ldots\ldots\ldots \end{aligned} \qquad (20)$$

En raisonnant ensuite selon l'équation de l'échange, nous aurons en outre entre ces grandeurs l'égalité :

$$x_1 + y_1\, p_b + z_1\, p_c + w_1\, p_d + \ldots = o \qquad (21)$$

Mais ce qui est juste pour l'individu (1) ne l'est pas moins pour les autres (2), (3) — etc. — n.

Walras pose donc autant de ces systèmes d'équations qu'il y a d'individus, c'est-à-dire pour chacun m—1 équations d'égalité des derniers besoins satisfaits, plus une équation d'échange, ou en tout m équations. Pour les n individus nous

aurons donc une somme de n m équations. Or les inconnues de notre problème sont les m n quantités échangées par tous les échangeurs et les (m—1) prix. Il nous manque donc encore (m—1) équations pour que le problème soit entièrement déterminé.

Alors Walras pose conformément à ce qu'il a démontré plus haut les m équations d'égalité d'offre et de demande, qui montrent que la somme de toutes les quantités de marchandise offerte par les vendeurs est demandée par les acheteurs, c'est-à-dire

$$\begin{aligned} x_1 + x_2 + x_3 + x_4 + \ldots + x_n &= X = o \\ y_1 + y_2 + y_3 + y_4 + \ldots + y_n &= Y = o \\ z_1 + z_2 + z_3 + z_4 + \ldots + z_n &= Z = o \\ \ldots \ldots \ldots \ldots \ldots \ldots \ldots \ldots \ldots \end{aligned} \quad (22)$$

Mais nous avons alors m équations pour déterminer (m—1) inconnues et il semble que nous ayons une équation de trop.

Ceci est cependant facile à démentir, car en additionnant toutes ces équations individuelles, nous obtenons l'équation générale de l'échange :

$$X + Yp_b + Zp_c + Wp_d + \ldots = o \quad (23)$$

Or, il nous suffit de savoir que :

$$\begin{aligned} Y &= o \\ Z &= o \\ W &= o \end{aligned} \quad (24)$$

pour que

$$X = o$$

en découle comme conséquence forcée.

Une des équations du système est donc superflue, et le nombre des conditions devient alors égal au nombre des inconnues. Nous avons les n m quantités échangées plus les (m—1) prix déterminés par les (n m) équations des bilans individuels et les (m—1) équations d'égalité d'offre et de demande, soit m n + (m—1) inconnues déterminées par m n + (m—1) équations.

Nous voyons ainsi que ce que les anciens économistes étudiaient sous le nom de valeur se ramène maintenant aux deux notions de rareté et de prix, et les rapports d'interdépendance entre ces deux phénomènes ne peuvent s'étudier qu'en envisageant l'équilibre de l'échange dans son ensemble.

Corrigées et complétées, les idées de Walras forment encore aujourd'hui les bases à la théorie de l'équilibre économique. Elles furent reprises et développées par Vilfredo Pareto, qui est considéré à juste titre comme le plus grand économiste contemporain.

Pour comprendre le progrès qu'il restait encore à réaliser, il nous sera permis de discuter dans le chapitre suivant quelques idées de l'éminent savant anglais W. Stanley Jevons. Cet économiste de grande réputation a fait des recherches importantes dans le domaine de la rareté. Après avoir poussé à bout l'analyse des sensations et de leurs variations, il prétendit enfin en déterminer les dimensions.

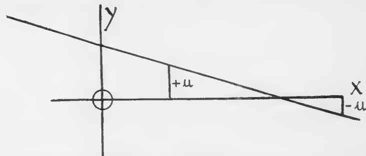
Voici le point sur lequel doit particulièrement porter notre analyse.

Théorie des dimensions de W. Stanley Jevons

W. Stanley Jevons, qui a vécu de 1835 à 1882, est encore aujourd'hui l'auteur économique qui fait le plus autorité en Angleterre.

Sa théorie de la valeur reproduit en grande partie les idées de Gossen. Il précise spécialement la notion de l'utilité négative ou, comme il dit, de la désutilité, représentant un rapport entre un homme et une chose dans lequel cet homme aimerait être débarrassé de cette chose. Passé la limite de satiété, le degré de désutilité croît en raison directe de la quantité possédée. Représentée géométriquement, la courbe de désutilité forme la continuation de celle d'utilité au-delà du point de satisfaction complète (v. p. 62, Théorie de l'économie politique).

Jevons choisit comme exemple l'eau qui, en une certaine quantité, est certes très utile, mais qui, existant en une quantité démesurée, peut constituer un danger pour l'homme. La chose utile produit du plaisir, la chose désutile cause un effort à son possesseur. En représentant les utilités positives et négatives par des ordonnées aux indices correspondants et les quantités possédées par les abcisses, Jevons trace le graphique que nous reproduisons ci-dessous.



Cependant un autre chapitre attire plus spécialement notre attention. Il est intitulé : *Théorie des dimensions des quantités économiques.*

Sous ce titre, Jevons nous rappelle, dans une introduction brève, qu'en physique tout se mesure en certaines dimensions. Les distances en longueurs L, les surfaces en carrés L^2, les espaces en cubes L^3, un assemblage de molécules en masses M, et la succession de différents états de faits dans le temps T. Ces dimensions simples peuvent se combiner pour nous donner des dimensions plus compliquées, comme celle de la vitesse $L\ T^1$, etc.

Jevons estime alors que si une pareille théorie des dimensions est nécessaire en traitant des notions précises des quantités physiques, elle est encore beaucoup plus désirable pour les quantités dont nous avons à nous occuper en économie politique, et il se propose d'en trouver les dimensions.

Les dimensions du produit, considéré uniquement comme une quantité physique, sont pour lui les mêmes que celles de la masse. Une quantité de produits sera donc symbolisée par

M. Toutefois, il remarque qu'une quantité absolue de produit ne préoccupe jamais l'économiste. Pour qu'elle prenne de l'intérêt il faut qu'elle soit mise en rapport avec un certain nombre de consommateurs et avec le temps pendant lequel elle doit leur suffire.

Dans cette théorie cependant il suppose toujours un seul consommateur, de sorte que cette explication tombe. Par contre, il estime devoir mettre en rapport la masse avec le temps et, en divisant cette première par ce dernier, il obtient ce qu'il appelle le taux d'approvisionnement M. T^1.

Il dit ensuite que tout se passe dans le temps et que, par conséquent, le temps doit intervenir dans toutes les questions économiques.

Dans les paragraphes suivants, il va rechercher et développer les dimensions du plaisir et de l'effort, et, quoique ne voulant pas abuser de citations, nous croyons de notre devoir de reproduire textuellement ici les idées de l'auteur, afin de pouvoir ensuite le critiquer sur son propre exposé. Il continue donc en écrivant :

« Comme nous l'avons complètement expliqué dans le chapitre II, les quantités dernières dont nous traitons dans l'Economique sont les plaisirs et les efforts, et notre tâche la plus difficile sera d'exprimer correctement leurs dimensions. En premier lieu, il faut considérer le plaisir et l'effort comme mesurés à la même échelle et ayant, par suite, les mêmes dimensions, comme étant des quantités de même espèce qui peuvent s'additionner et se soustraire et ne diffèrent que par leur signe ou leur direction. La seule dimension appartenant en propre à la sensation semble être l'intensité, qui doit être dépendante à la fois du temps et de la quantité de produit dont on jouit. La signification de l'intensité de sensation peut donc être définie : l'état instantané causé par une quantité élémentaire ou infinitésimale du produit consommé.

Cependant, l'intensité de sensation n'est qu'un autre nom du degré d'utilité qui représente l'effet favorable produit sur le corps humain par la consommation d'un produit,

c'est-à-dire d'une quantité élémentaire ou infinitésimale de ce produit. En désignant cette dimension par U, nous devons nous rappeler que U ne présentera pas même les dimensions complètes de l'état instantané de plaisir ou d'effort et encore bien moins l'état continu qui se prolonge pendant une certaine durée de temps. L'état instantané dépend de la suffisance ou de l'insuffisance de l'approvisionnement du produit. Pour jouir d'une condition de grand plaisir, une personne doit avoir besoin d'une certaine quantité du produit et doit en être bien approvisionnée. Or, cet approvisionnement est comme je l'ai déjà expliqué, le taux d'approvisionnement, de sorte que nous devons multiplier U par MT^{-1} pour arriver à l'état instantané réel de sensation. L'espèce de quantité symbolisée par UMT^{-1} doit être interprétée comme signifiant la quantité de produit donnant un certain montant de plaisir par unité de temps. Mais cette quantité n'est pas la quantité d'utilité elle-même. Ce sera seulement cette quantité qui, multipliée par le temps, produira la quantité d'utilité. Comme cela a été établi précédemment, le plaisir a les dimensions d'intensité et de durée. C'est donc l'intensité qui est symbolisée par MUT^{-1} et nous devons multiplier ce dernier symbole par T pour obtenir les dimensions de l'utilité ou quantité de plaisir produite. Mais en faisant cette multiplication $MUT^{-1} \cdot T$ se réduit à M U qui doit être pris par suite comme indiquant les dimensions de la quantité d'utilité.

Nous trouvons ici une explication de ce fait qui m'avait rempli de perplexité pendant si longtemps : que l'élément de temps n'apparaît pas dans les diagrammes et les problèmes de cette théorie relative à l'utilité et à l'échange. Tout se passe dans le temps et le temps est un élément nécessaire de la question, cependant il n'apparaît pas explicitement. Nous référant à nos diagrammes, par exemple à celui de la p. 107, il est évident que la dimension U ou degré d'utilité est mesurée sur l'axe perpendiculaire oy. L'axe horizontal doit être par conséquent celui sur lequel se mesure le taux d'approvisionnement du produit au MT^{-1} rigoureusement parlant. Si

nous introduisons maintenant la durée de l'utilité, nous aurons apparemment besoin d'un troisième axe perpendiculaire au plan sur lequel on la notera. Mais si nous introduisons cette troisième dimension, nous obtiendrons un solide représentant, une quantité vraiment à trois dimensions. Ceci serait erroné, parce que la troisième dimension T entre négativement dans la quantité représentée par l'axe horizontal. Le temps s'élimine donc et nous arrivons à une quantité à deux dimensions, représentée correctement par une aire curviligne, dont chacune des dimensions correspond à chacun des facteurs de M U.

A première vue ce résultat est paradoxal, mais la difficulté est exactement analogue à celle qui s'élève dans le problème de l'intérêt et qui conduisit un mathématicien aussi remarquable que le Doyen Peacock à une erreur grossière, comme nous le montrerons dans le chapitre sur le capital. L'intérêt de l'argent est proportionnel à la longueur du temps pour lequel le principal est prêté, et aussi au montant de l'argent prêté et aux taux de l'intérêt. Mais ce taux d'intérêt implique le temps négativement, de sorte que le temps est finalement éliminé et l'intérêt apparaît comme ayant les mêmes dimensions que la somme principale. Dans le cas de l'utilité, nous commençons avec un certain stock absolu de produit M. En le dépensant, nous devons l'étendre sur un temps plus ou moins long, de sorte que c'est le taux d'approvisionnement que l'on doit considérer en réalité, mais c'est ce taux MT^{-1} et non simplement M qui influe sur le degré final d'utilité U auquel il est consommé. Si l'on fait durer le même produit un temps plus long, le degré d'utilité sera supérieur parce que le besoin du consommateur sera moins satisfait. Par suite, le montant absolu de l'utilité produite sera en règle générale d'autant plus grand que le temps de dépense sera plus grand, mais ce sera aussi le cas pour la quantité symbolisée par M U, parce que dans ces conditions, la quantité U sera plus grande, M demeurant constant.

Pour rendre le problème encore plus clair si possible, je

vais récapituler les résultats auxquels nous sommes déjà arrivés.

M signifie le montant absolu du produit ;

MT[1] désigne le montant du produit employé par unité de temps ;

U désigne l'effet de plaisir résultant de tout incrément de cet approvisionnement quantité infinitésimale fournie par unité de temps ;

MUT[1] désigne, par suite, la quantité de l'effet de plaisir produit par unité de produit et par unité de temps ;

MUT[1] T ou M U désigne, par suite, la quantité absolue de plaisir résultant d'un produit pour une durée de temps non spécifiée. »

Critique de la théorie des dimensions de Jevons

Le lecteur attentif a peut-être déjà remarqué que dans l'exposé, UMT[1] est la quantité de produit donnant un certain montant de plaisir par unité de temps, tandis que dans sa récapitulation Jevons désigne par MUT[1] la quantité de l'effet de plaisir produit par unité de produit et par unité de temps. La traduction française étant fidèle sur ce point, nous devons admettre que Jevons lui-même ne se rendait pas bien compte de la signification de ces signes, car, certes, une quantité de produit n'est pas la même chose qu'une quantité de plaisir. Du reste, nous nous attendions à lire un chapitre sur des dimensions et non sur les quantités économiques. Il ne fait cependant pas des distinctions aussi subtiles. Il confond dimensions et quantités. Ainsi MU qui, dans son exposé, indique les dimensions de la quantité d'utilités, réapparaît dans la récapitulation comme la quantité absolue de plaisir résultant d'un produit pour une durée de temps non spécifiée. Pour discuter cette théorie des dimensions d'une façon plus approfondie, il nous semble donc indispensable de choisir entre les notions posées par Jevons dans l'exposé et celles figurant dans sa récapitulation. Ces

dernières rendant l'idée définitive et cristallisée de l'auteur, nous nous contenterons de faire porter notre jugement uniquement sur elles.

Commençons donc par nous déclarer d'accord avec ses deux premières notations. M signifiant la masse et MT[1] le taux d'approvisionnement. MT[1] le taux d'approvisionnement nous indique la quantité de bien qu'un individu a à sa disposition pour chaque instant d'une certaine durée de temps. Il est très possible qu'un jour les économistes fixent d'un commun accord l'unité du taux d'approvisionnement, MT[1] en représentant bien les dimensions. Jevons se propose ensuite de trouver les dimensions du plaisir. Il désigne alors par U l'effet de plaisir résultant de tout incrément du taux d'approvisionnement, quantité infinitésimale par unité de temps.

Avant d'entreprendre la critique de cette affirmation, raisonnons un instant en nous plaçant au point de vue de la théorie des dimensions en général. Cherchons la caractéristique des dimensions et voyons ce qui les distingue des unités de mesure.

Comme à Jevons, la physique nous fournira les exemples propres à illustrer nos explications.

Le physicien a su mettre en rapport avec l'espace le temps et la masse tous les phénomènes qui lui incombe d'étudier. Il nous apprend que la vitesse est un espace divisé par un temps, que celle-ci, à son tour, divisée par le temps nous donne l'accélération, que la force s'obtient en multipliant l'accélération par la masse, que le travail n'est autre chose qu'une force multipliée par un espace et, finalement, que l'on trouve la caractéristique d'une puissance en divisant le travail par le temps.

L'analyse de ces données physiques, universellement admises, nous permet de déduire la signification scientifique des dimensions. Celles-ci nous apparaissent alors comme devant mettre en évidence les éléments constitutifs d'un fait pour en faire connaître la nature intime. Elles sont les

données nécessaires à un jugement qualitatif, mais ne permettent par contre pas, à elles seules, une appréciation quantitative.

Il résulte de là que la théorie des dimensions ne saurait comporter des indications de quantité. Nous ne trouvons en effet dans les exemples que nous venons de citer ni cm, ni sec, ni g.

Nous ne voulons cependant aucunement contester par là qu'il existe peut-être un grand intérêt à mesurer les faits dont nous avons à déterminer les dimensions. Tout ce que nous affirmons, c'est que les dimensions ne sont pas des instruments de mesure, mais des indices de qualité.

Les unités de mesure fixées pour chaque dimension résultent d'une simple convention. Il n'a pas été découvert, mais il a été convenu, que le centimètre, la seconde et le gramme masse formeraient les trois unités de mesure fondamentales. Il est donc de première importance de ne pas confondre les unités et leur création avec les dimensions et leur découverte ; car celui qui commet cette faute tombe dans la même erreur que le chimiste qui ne distingue pas l'analyse qualitative de l'analyse quantitative.

Ceci dit, nous en revenons à la théorie de Jevons.

Constatons avant tout qu'il considère le plaisir comme une quantité mesurable en général et sans restriction. Il affirme que la sensation de satisfaction, ce qui est la même chose, découle d'une augmentation du taux d'approvisionnement. Ceci est, en effet, la source du plaisir dont doit s'occuper l'économiste, mais il est loin d'être prouvé qu'un même accroissement de ce taux produira toujours la même quantité de plaisir. Nous reviendrons par la suite sur cette erreur fondamentale.

Pour le moment, nous allons étudier la méthode selon laquelle ce célèbre économiste anglais entend établir les dimensions du plaisir.

La définition qu'il en donne et que nous avons citée plus haut contient, comme il est facile de s'en convaincre, des éléments quantitatifs, savoir, une quantité de bien divisée par des unités de temps. Il croit que les dimensions du plaisir peuvent être représentées par un accroissement infinitésimal du taux d'approvisionnement divisé par le temps.

Dès lors il est certain que nous n'avons plus à faire à une théorie des dimensions, mais plutôt à la proposition, par Jevons, d'une unité de mesure. En d'autres termes, il confond le choix des unités de mesure avec la recherche des dimensions. Il résulte de cette confusion le trouble le plus redoutable dans tout son exposé.

Le lecteur se trouve en face d'un véritable dilemme qui l'oblige à reconnaître le non sens de U. En effet, s'il s'agissait de dimensions, ainsi que nous l'avons démontré, il ne pourrait pas être question de quantités, d'autre part, si par U Jevons entendait poser l'unité de mesure du plaisir, il ne devrait pas partir de quantités infinitésimales qui sont absolument impropres à cet emploi.

Du reste, hormis ces confusions, il existe une faute fondamentale dans l'idée de Jevons. Cette faute réside dans le fait qu'il considère le plaisir comme une quantité mesurable, comme un fait comparable d'homme à homme. En partant de telle erreur, U doit nécessairement rester une vaine lettre ; le raisonnement qui nous y conduit fût-il en lui-même irréprochable.

Or, si U tombe comme inutilisable, il va sans dire que les autres dimensions de Jevons, qui contiennent toutes cet élément erroné, sont à rejeter, sans que notre critique ne doive porter sur chacune d'elles en particulier.

Après avoir ainsi repoussé la théorie de Jevons, nous ne croyons pas superflu de conclure en émettant quelques idées concernant l'incommensurabilité du plaisir :

Il est impossible de mesurer le plaisir, et l'économiste qui voudrait déduire le degré de satisfaction d'un taux d'approvisionnement perdrait son temps à des spéculations infructueuses. Le phénomène du plaisir est un problème purement psychique dont les éléments constitutifs nous sont aussi in-

connus que le tout. Nous ne connaissons pas sa nature intime et spécifique, nous sommes incapables d'en prévoir les effets forcés, et nous n'en savons pas davantage quant à sa source. C'est un fait absolument individuel. Etant donné un certain taux d'approvisionnement, il peut exister pour un individu et faire défaut chez un autre, ou il peut apparaître et disparaître chez un seul et même homme sans que l'observateur ne sache pourquoi.

Il ne faudrait cependant pas de là en inférer à une ignorance complète dans ce domaine, et si nous ne pouvons pas définir et mesurer le plaisir en général, chacun peut cependant l'apprécier en dedans de lui-même. Incommensurables d'homme à homme, les sensations d'une seule et même personne peuvent certainement être comparées par celle-ci. En effet, si telle n'était pas la vérité, il n'existerait plus de transactions. Chacun garderait ce qu'il possède, ne voyant aucune possibilité d'augmenter son plaisir. Toutefois, certaines sensations sont de natures si différentes qu'il semble difficile de les comparer. Ainsi, comme l'écrit Böhm-Bawerk (v. p. 46, op. c.), la jouissance que nous cause un bain froid, la joie que nous fait éprouver l'audition d'une symphonie et la satisfaction que nous goûtons en faisant un bon repas sont certes d'ordres bien différents. Et cependant il est constaté que l'homme sait choisir lorsque se présentent à lui les éventualités. Il se rend parfaitement compte où il doit trouver la plus grande satisfaction.

Nous pouvons donc conclure avec Böhm-Bawerk que l'incommensurabilité du plaisir doit se comprendre d'individu à individu, mais non pas pour un seul et même homme. Les économistes sont du reste d'accord de reconnaître à tout individu la faculté de se rendre compte, si telle ou telle sensation est plus intense que telle autre. Une autre question est de savoir jusqu'à quel point va ce pouvoir d'appréciation. Un individu a-t-il uniquement conscience qu'un plaisir est supérieur à un autre, ou peut-il affirmer en outre que telle satisfaction est pour lui deux ou trois fois préférable à

telle autre. Böhm-Bawerk inclinerait vers cette seconde opinion, que nous ne pouvons cependant partager sans réserve. Pour apprécier avec autant d'exactitude le rapport de plusieurs plaisirs éventuels, il nous semble que cet auteur allemand suppose à tout individu une intelligence au-dessus de la moyenne. Toutefois cette question n'admet de preuve rigoureuse ni d'un côté ni de l'autre.

Quoi qu'il en soit de cette dernière controverse, retenons de ce chapitre ces deux idées essentielles : Les sensations de différents individus sont des grandeurs incommensurables ; la comparaison des satisfactions d'un seul et même homme, par contre, forme la base de toute estimation économique.

Théorie de la valeur de Vilfredo Pareto

Professeur à l'Université de Lausanne de 1893-1923

Pour couper court à toutes les discussions stériles résultant des acceptions différentes du terme « valeur », Pareto introduisit dans le vocabulaire économique l'expression d'ophémilité. Cette hardiesse a blessé M. Gide, qui, en bon Français, ne peut se permettre des libertés pareilles. Lui-même voudrait remplacer le terme de « valeur » par celui de « désirabilité », et il annote ce passage comme suit :

« Il serait à souhaiter que ce mot (désirabilité), que nous avons employé dès la première édition de ce livre, en 1883, quoiqu'un peu barbare, acquît droit de cité dans le vocabulaire de l'économie politique, qui n'est pas déjà si riche.

M. Vilfredo Pareto, dans son récent et savant Traité d'économie politique, a proposé le mot d'ophélimité, qui dit à peu près la même chose, mais qui a l'avantage d'être grec ».

La jalousie a toujours quelque chose de ridicule.

L'ophémilité est un rapport de convenance entre un homme et une chose, qui fait qu'une chose satisfait un goût, un besoin ou un désir.

En réduisant l'ophémilité à l'unité d'une quantité infini-

ment petite d'un bien économique ajoutée à une certaine quantité du même bien dont on a déjà joui, Pareto obtient l'ophémilité élémentaire qui correspond à cette quantité. Cette sorte d'ophémilité désignerait la même chose que la valeur du dernier atome de Gossen, la rareté de Walras et le degré final d'utilité de Jevons, si elle restait uniquement fonction d'un seul bien consommé ou acquis. Mais Pareto remarque la dernière complexité de cette grandeur qui, nous le savons déjà, varie selon toutes les quantités des biens dont dispose un homme à un moment donné (v. p. 9).

La rareté de Walras se transformant en l'ophémilité élémentaire de Pareto passe donc de la forme (v. p. 105, Walras)

rareté $= \varphi_a (q)\, dq$ à celle de

ophélimité élémentaire $= \varphi_a (x_a, x_b, x_c \ldots)\, dx_a$, où x_a, x_b, x_c, représentant les quantités totales qui sont en possession d'un individu considéré (v. p. 10, Cours Pareto).

Pour le reste, le problème de la détermination des quantités échangées et des prix sous un régime de libre concurrence ne souffre pas de changement important dans le Cours de Pareto.

Nous retrouvons les m n équations d'échange et d'ophémilités élémentaires pour déterminer les m n quantités échangées et les (m—1) équations d'égalité d'offre et de demande qui nous montrent comme les (m—1) prix du marché se déterminent en même temps.

La relation entre le prix et l'ophémilité élémentaire reste la même que chez Walras et nous ne voulons pas reproduire ici un système d'équation que le lecteur connaît déjà.

Le régime de monopole attire maintenant notre attention. C'est là une partie essentielle du problème économique qui fut complètement négligée par Walras.

Il nous importe de voir comment, sous ce régime, sont liés les ophémilités et les prix.

Pareto nous apprend alors que le monopoleur qui a la possession exclusive d'une marchandise, fixe les prix selon

ses désirs. Il peut ou bien chercher par cela à se procurer le maximum d'ophémilité, ou bien agir dans le sens d'acquérir le plus de numéraire possible (v. p. 63, Cours Pareto).

Dans les deux cas, le problème de l'équilibre est simplifié. Il n'existe plus de réaction des quantités sur les prix, mais ceux-ci sont fixés une fois pour toutes par le monopoleur et les quantités échangées en sont de simples fonctions explicites.

Voici en grands traits ce qu'il ressort du Cours d'économie politique de Pareto.

Et cependant, l'esprit perspicace de ce grand savant n'était pas encore satisfait de cette œuvre. Il voulait arriver à un système qui ne considérât plus le plaisir comme une grandeur mensurable et qui ne soit basé que sur des faits de nature à pouvoir être observés.

Cette volonté fut réalisée quelques années plus tard, lorsque parut son « Manuel d'économie politique ».

L'idée maîtresse de toute cette nouvelle théorie se résume dans les chapitres sur les sentiers et sur l'indifférence des goûts.

Exposé verbal et géométrique de la théorie des choix indifférents

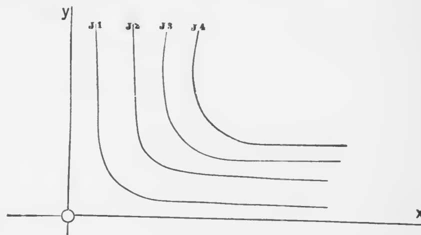
Pareto suppose un homme qui se laisse conduire uniquement par ses goûts et qui possède 1 kg. de pain et 1 kg. de vin. Ses observations lui permettent alors d'affirmer que cet homme serait satisfait dans la même mesure s'il possédait certaines autres combinaisons de ces deux biens, comme par exemple :

800 gr. de pain et 1300 gr. de vin.
700 gr. de pain et 1450 gr. de vin.
1200 gr. de pain et 950 gr. de vin, etc.

Le choix entre ces différentes combinaisons lui serait indifférent. En réalité, dit Pareto, il y a une infinité de combinaisons entre lesquelles nous ne saurions choisir, elles for-

ment une série d'indifférence et lorsqu'il ne s'agit que des quantités respectives de deux biens, cette série peut être représentée par une courbe que nous reproduisons ci-dessous.

En désignant par x les quantités de pain et par y les quantités de vin, nous pouvons constituer les combinaisons entre lesquelles les choix sont différents comme des points sur le plan X O Y.



Puis, en reliant entre eux tous ces points, nous obtenons une ligne d'indifférence.

Ce que nous avons fait en partant de la combinaison 1 kg. de pain et 1 kg. de vin, nous pouvons le répéter en prenant pour point de départ n'importe quelle autre combinaison de pain et de vin. Nous couvrirons ainsi le plan x y de lignes d'indifférence qui nous donneront une représentation complète des goûts d'un individu par rapport au pain et au vin.

Chaque ligne sera caractérisée par un indice de satisfaction qui, constant pour une seule et même ligne, croîtra pour indiquer les préférences de l'individu. Les combinaisons les plus désirées seront donc celles qui portent les plus hauts indices.

Il est vrai que si nous voulions tenir le même raisonnement par rapport à plusieurs biens A, B, C, nous ne pourrions plus parler de lignes d'indifférence ; car les combinaisons en question ne pourraient plus être représentées géométriquement. Il n'en existerait pas moins des rapports de dépendance analogues entre leurs consommations dont nous pouvons nous faire une idée par l'analyse algébrique.

Exposé symbolique de la théorie des choix indifférents

$$J = \Psi(xy) \qquad (1)$$

Cette équation nous donne l'indice de satisfaction J d'un indivdu en fonction des deux variables indépendantes x et y qui représentent des quantités des biens économiques X et Y.

Une variation de J peut donc être causée de trois façons : soit par le fait que y varie tandis que x reste constant, soit que x varie lorsque y reste constant, soit enfin que x et y varient simultanément.

Dans ce dernier cas, pour une variation infinitésimale des deux variables indépendantes, la différence correspondante de J nous est donnée par l'équation :

$$dJ = \frac{\partial\psi}{\partial x}dx + \frac{\partial\psi}{\partial y}dy \qquad (2)$$

Or, ce que nous cherchons, ce sont des combinaisons de x et de y entre lesquelles le choix soit indfférent, c'est-à-dire pour lesquelles la satisfaction soit toujours la même. Nous obtiendrons ces combinaisons en posant dans l'équation (1) J constante et nous écrirons :

$$J = \Psi(xy) = \text{constante}. \qquad (3)$$

Les variables x et y sont devenues interdépendantes.

En différenciant, nous obtenons :

$$\frac{\partial\psi}{\partial x}dx + \frac{\partial\psi}{\partial y}dy = o \qquad (4)$$

qui n'est autre chose que l'équation d'une ligne d'indifférence.

Théorie du professeur Edgeworth

Pour mieux faire comprendre le progrès que l'économie politique réalisa par la théorie des choix indifférents telle qu'elle nous est présentée par Vilfredo Pareto, nous allons mettre celle-ci en parallèle avec celle du professeur Edgeworth.

Cet éminent savant avait conçu un système économique qui reproduisait en grande partie les idées de Walras, mais qui, en outre, présentait l'avantage incontestable de mettre en relief l'interdépendance des goûts. Edgeworth avait remarqué que la consommation d'une quantité du bien X peut agir non seulement sur l'intensité du besoin qu'un individu ressent pour ce bien-là, mais aussi sur le désir qu'il éprouve par rapport à un bien Y. Cette vérité fut du reste reconnue à la même époque par plusieurs autres économistes, parmi lesquels nous ne saurions à qui donner la priorité. Nous allons étudier ici tout particulièrement la représentation géométrique et analytique que le prof. Edgeworth a donné à cette théorie.

Malheureusement, il nous fut impossible de nous procurer l'œuvre de l'auteur lui-même, mais nous croyons nous mouvoir encore dans les limites tracées aux travaux scientifiques en utilisant comme base de discussion les données précieuses que nous fournit M. le prof. Boninsegni dans sa remarquable brochure : « Fondamenti dell economia pura », où l'on trouve les lignes d'indifférence d'Edgeworth reproduites et discutées d'une façon claire et précise.

Le premier trait qui doit attirer notre attention dans cette théorie, est le fait que Edgeworth considère encore lui aussi le plaisir comme une quantité mesurable.

Soient de nouveau x et y des quantités variables de biens X et Y et soit z le plaisir qu'éprouve un individu à la consommation de ces quantités.

Les combinaisons $x_0 y_0$; $x_1 y_1$; $x_2 y_2$; ... pourront alors être représentées par des points sur le plan x, y. En élevant

sur tous les points ainsi déterminés la perpendiculaire z correspondant par sa longueur à l'intensité du plaisir éprouvé, nous obtenons une surface qu'Edgeworth nomme la surface du plaisir. Ce nom n'est que trop juste, puisque chacun de ses points nous indique par sa coordonnée z le plaisir que goûte l'individu considéré à la consommation de certaines quantités des biens X et Y.

En la coupant cette surface par une infinité de plans parallèles à x, y, Edgeworth obtient une quantité de lignes le long desquelles z reste constant et qu'il appelle courbes d'indifférence. Elles sont de nature rigoureusement identique aux courbes de niveau que nous connaissons par les cartes topographiques. L'équation de leur projection verticale sur le plan x, y se présente sous la forme :

$$\frac{\varphi_y}{\varphi_x} = t \qquad (5)$$

De là, en supposant connues φ_y et φ_x Edgeworth intègre et obtient l'équation :

$$F(x, y) = Z = \text{constante.} \qquad (6)$$

qui représente toutes les courbes d'indifférence de la surface du plaisir. Cette équation est du reste manifestement identique à l'équation (3) de Pareto. Quelle est la différence entre ces deux théories ? Voici ce qui nous reste à examiner.

Différence entre la théorie de Pareto et celle d'Edgeworth

Comme le dit avec tant de justesse M. le prof. Boninsegni, dans la théorie des choix de Pareto on ne parle pas du plaisir. On n'observe uniquement les choix d'un individu, et la sensation de satisfaction n'y figure nulle part comme une quantité mesurable. Dans la théorie du plaisir d'Edgeworth, par contre, on part des plaisirs mesurés quantitativement.

Ceci se traduit en géométrie analytique par les particularités suivantes :

La théorie des choix ne connaît que la projection des

courbes de niveau sur le plan x, y. Elle ignore de quelle hauteur celles-ci ont été projetées.

La théorie du plaisir, par contre, est précisément caractérisée par le fait qu'elle construit une surface du plaisir dont chaque point correspond à une quantité de plaisir déterminée. C'est en coupant cette surface que nous obtenons les courbes d'indifférence et leurs projections.

Dans la théorie de Pareto enfin la seule équation connue est :

$$\frac{\partial\psi}{\partial x}dx + \frac{\partial\psi}{\partial y}dy = o$$

parce qu'elle résulte de l'observation ; dans la théorie d'Edgeworth, au contraire, on admet comme connue l'équation :

$$F(x, y) = Z$$

dont on déduit ensuite en différenciant :

$$\frac{\partial F}{\partial x}dx + \frac{\partial F}{\partial y}dy = o$$

La divergence de ces deux théories peut donc se résumer à une question de mensurabilité du plaisir. En d'autres termes, ayant reconnu l'incommensurabilité du plaisir comme un fait indéniable, Pareto a su construire un système économique où il y figurait comme tel tandis que Edgeworth errait dans les anciennes traditions.

Des sentiers ou des lignes de transformation des biens économiques

Les lignes d'indifférence, telles que nous les avons étudiées au titre précédent, forment une illustration de la gradation des goûts d'un homme par rapport à deux biens économiques dans laquelle on tient compte de toutes les combinaisons de ces biens.

En envisageant le cas le plus simple où un individu transforme de la marchandise X en Y selon un prix p qui est supposé connu et constant pendant toute la transformation,

Pareto va nous donner une représentation analytique de l'échange sous un régime de libre concurrence qui cherche en vain son pareil en clarté et en simplicité.

Etant donné un système d'axes coordonnés XoY à 90°, une quantité Om du bien X possédée par l'individu et le rapport constant p selon lequel X se transforme en Y, il va sans dire que ce dernier peut être représenté par une droite telle que :

$$y = -px + b. \qquad (7)$$

Cette droite s'appelle sentier ou droite de transformation de X en Y, ou selon d'autres terminologies, ligne du prix ou des obstacles. Elle devient une courbe, aussitôt que p cesse d'être constant.

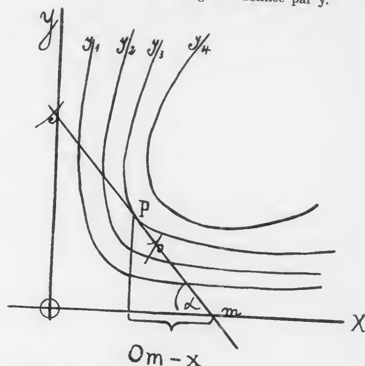
Nous ne reproduisons donc ici que le cas le plus fréquent et le plus compréhensible, qui nous donne cependant les éclaircissements nécessaires et suffisants pour démontrer les derniers progrès réalisés dans le domaine de la valeur et pour justifier nos conclusions ultimes.

L'équilibre de l'échange sous un régime de libre concurrence selon la théorie Pareto

D'une part, nous savons maintenant que tout individu désire atteindre la courbe d'indifférence portant le plus haut indice, d'autre part nous n'ignorons pas, qu'en représentant le prix par une droite, nous traçons par là le chemin que doit suivre celui qui transforme du X en du Y.

Or ces deux constatations suffisent pour déterminer le point d'équilibre de l'échange. Il est là où la droite représentant le prix est tangente à une ligne d'indifférence. C'est en effet à ce moment que celle-là atteint la courbe portant le plus haut indice de satisfaction (v. fig. 2). En continuant la transformation, l'individu retournerait vers des courbes de satisfaction inférieures. Il est donc logique qu'il s'arrête là. P est le point d'équilibre. En outre, la quantité échangée

de X se trouve alors représentée par (0m—x), tandis que la quantité de Y reçue en échange est donnée par y.



Voici comment la géométrie analytique nous donne une solution des plus compréhensibles de ce problème. Voyons maintenant comment par l'analyse infinitésimale nous parviendrons au même résultat, pour passer ensuite à l'étude des cas d'un individu et plusieurs biens et, finalement, à celui de l'équilibre général de l'échange.

A. *Cas d'un individu et de deux biens.*

Ce cas, le plus simple que l'on puisse imaginer, ne doit nous servir ici uniquement de raisonnement préparatoire à la démonstration de l'équilibre général de l'échange.

La forme la plus générale de l'équation d'un sentier est, comme nous le savons déjà :

$$f(x, y) = o \tag{8}$$

les courbes d'indifférence exprimées en fonction implicite des variables x et y s'écrivent :

$$\varphi(x, y) = o \tag{9}$$

Ces deux équations forment les points de départ à toute notre démonstration, mais, pour en faciliter l'exposé, nous tenons à reproduire ici l'explication très ingénieuse de M. Osorio (v. p. 363).

Cet auteur, dont Pareto fait haute éloge, nous rend attentif au fait que les courbes d'indifférence sont en réalité des courbes superposées les unes aux autres dont nous ne voyons que la projection sur le plan x, y. Il relève que les sentiers ne sont point non plus des droites sur le plan x, y, mais qu'ils s'élèvent d'une courbe à l'autre pour arriver à un point culminant et redescendre ensuite.

Leur équation réelle doit donc être du type :

$$Z = f(x, y) \tag{10}$$

et les lignes d'indifférence considérées dans l'espace prennent aussi une coordonnée de plus et se présentent sous la forme :

$$J = \varphi(x, y) \tag{11}$$

J, comme nous le savons, ne varie que dans le passage d'une ligne à une autre.

Pour une seule et même courbe, par contre, cet indice de satisfaction est constant et nous y aurons toujours :

$$dJ = o \tag{12}$$

$$\varphi_x \, d_x + \varphi_y \, dy = o \tag{13}$$

Dès lors, il nous est facile de déterminer le point où l'individu s'arrêtera dans ses transformations. Ce sera nécessairement le point culminant de la ligne des obstacles, c'est-à-dire là, où la satisfaction sera la plus grande, où z cesse de croître pour commencer à décroître.

Nous avons alors :

$$d_z = o \tag{14}$$

et en substituant z par le second membre de cette équation :

$$f_x\, dx + f_y\, dy = o \qquad (15)$$

où fx et fy sont les dérivées partielles de la fonction f (x, y) par rapport à x y.

De (13) et de (15) nous pouvons tirer l'équation :

$$f_x\, \varphi_y - f_y\, \varphi_x = o \qquad (16)$$

qui avec :

$$f(x, y) = o \qquad (17)$$

nous permet de déterminer les quantités x et y correspondant au point d'équilibre.

B. *Cas d'un individu et de m marchandises.*

Encore ici nous nous appuyons aux explications d'Osorio (v. p. 368, op. c). Le cas d'un individu transformant plus de trois biens économiques les uns en les autres présente avant tout la particularité de ne pas pouvoir être représenté par des formes géométriques.

L'équation des obstacles devient alors :

$$f(x, y, z \ldots) = o \qquad (18)$$

ou, sous sa forme différentielle :

$$f_x\, dx + f_y\, dy + f_z\, dz + \ldots = o \qquad (19)$$

f dépend alors essentiellement des prix, vu que ces deux équations ne nous montrent que les combinaisons qu'il est permis de faire à un individu avec les marchandises qu'il possède. Les prix établis ne lui permettront e. g. pas d'augmenter sans autre l'achat d'une marchandise donnée, mais il faudra pour cela qu'il diminue l'acquisition d'autres biens en raison de leurs prix.

D'autre part, à chaque combinaison que l'individu fera de ses marchandises correspondra un indice de satisfaction, et nous aurons :

$$J = \varphi(x, y, z \ldots) \qquad (20)$$

Cette équation est appelée par Pareto « l'équation des goûts ».

Il est évident, et nous l'avons déjà dit à différentes reprises, que l'individu combine ses transformations de façon à rendre J le plus grand possible. Mais, comme nous l'avons vu, il n'est pas libre dans ses actes, car les prix du marché lui tracent des limites bien déterminées. Dans ces limites, nous le voyons donc se livrer à l'opération de l'échange et J augmente à chaque nouvelle combinaison.

Arrivé à un certain point, cependant, notre individu remarque qu'il ne lui est plus possible de faire croître l'indice de satisfaction par une nouvelle combinaison du genre (18), mais, qu'au contraire, en continuant les échanges il y perdrait. A ce moment J qui, jusque là, augmentait à chaque nouvelle combinaison passe par un point maximum pour diminuer ensuite. L'individu cessera donc ses transformations au point où J est constant. Et nous aurons l'équation :

$$d\,J = o \qquad (20)$$

$$\varphi_x\, dx + \varphi_y\, dy + \varphi_z\, dz + \ldots = o \qquad \text{bis}$$

L'individu se meut alors à la fois selon (18) et selon (20). Nous devons cependant ajouter que nos équations s'appliquent au cas où chacune des marchandises s'échange contre une certaine partie de chacune des autres. Et alors nous pouvons poser :

$$\begin{aligned} dx &= \delta x_y + \delta x_z + \ldots \\ dy &= \delta y_x + \delta y_z + \ldots \\ dz &= \delta z_x + \delta z_y + \ldots \\ &\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots \end{aligned} \qquad (21)$$

En introduisant ces valeurs dans les équations (19) et (20 bis) et en décomposant ces dernières en des équations partielles représentant l'échange des m marchandises les unes contre les autres prises deux à deux, nous obtiendrons :

$$\begin{aligned} f_x\, \delta x_y + f_y\, \delta y_x &= o \\ f_x\, \delta x_z + f_z\, \delta z_x &= o \\ \ldots\ldots\ldots\ldots \\ \ldots\ldots\ldots\ldots \end{aligned} \qquad (22)$$

$$\text{et } \varphi_x \partial x_y + \varphi_y \partial y_x = o$$
$$\varphi_x \partial x_z + \varphi_z \partial z_x = o \qquad (23)$$
$$\ldots\ldots\ldots\ldots$$
$$\ldots\ldots\ldots\ldots$$

et par la combinaison de ces deux systèmes (22) et (23), nous trouvons les (m—1) équations :

$$\varphi_x = \frac{f_x}{f_y}\varphi_y$$
$$\varphi_x = \frac{f_x}{f_z}\varphi_z \qquad (24)$$
$$\ldots\ldots$$
$$\ldots\ldots$$

qui, avec l'équation des obstacles :

$$f(x, y, z \ldots) = o \qquad (25)$$

nous permettent de déterminer les m inconnues x, y, z de notre problème.

En comparant ce système avec celui de Walras, nous verrons qu'il contient exactement les mêmes équations.

En effet, le prix étant toujours le rapport selon lequel s'effectuent les échanges, nous pouvons poser

$$p_y = -\frac{\partial x_y}{\partial y_x}$$
$$p_z = -\frac{\partial x_z}{\partial z_x} \qquad (26)$$

Le signe négatif que nous retrouvons ici s'explique par le fait que les quantités reçues sont positives, tandis que les quantités cédées ont le signe négatif.

En introduisant p dans les équations (19), nous obtenons l'équation :

$$dx + p_y dy + p_z dz = \ldots = o \qquad (27)$$

et en l'intégrant il en résulte :

$$x + p_y y + p_z z + \ldots = c \qquad (28)$$

Dans cette équation c représente une constante exprimant la richesse d'un individu comptée en numéraire. En représentant par x_o, y_o, z_o les quantités apportées au marché par notre individu, à son arrivée là-bas, les possibilités d'échange qu'il aurait s'exprimeraient comme suit :

$$x_o + p_y y_o + p_z z_o + \ldots = c \qquad (29)$$

La soustraction des deux égalités (28) et (29) nous donne enfin l'équation :

$$x - x_o + p_y (y - y_o) + p_z (z - z_o) + \ldots = o \qquad (30)$$

Celle-ci peut-être considérée comme l'équation des obstacles *résolue* (v. Osorio, p. 376). Elle nous montre dans quelles limites doit se mouvoir l'individu lorsqu'il transforme des marchandises. Complètement indépendantes des goûts, elles ne nous donnent aucun renseignement sur la satisfaction éprouvée.

Nous trouvons, par contre, des explications à ce sujet dans les équations du système (23) qui frappent immédiatement l'imagination lorsqu'on y remplace $\frac{f_x}{f_y}, \frac{f_x}{f_z}$ par $\frac{1}{p_y}, \frac{1}{p_z}, \ldots$ valeurs qui ressortent des équations (24) et (26).

$$\varphi_x = \frac{1}{p_y}\varphi_y = \frac{1}{p_z}\varphi_z = \qquad (31)$$

C'est là la condition de satisfaction maxima que Walras commente en disant que le rapport des derniers besoins satisfaits doit être égal au prix et que Pareto énonce en paroles comme l'égalité des ophélimités élémentaires pondérées. Le système formé par les équations (16) et (17), selon lequel nous déterminons les quantités échangées, peut donc être répété ici sous sa forme expressive, dont nous nous servirons par la suite :

$$\varphi_x = \frac{1}{p_y}\varphi_y = \frac{1}{p_z}\varphi_z =$$
$$x - x_o + p_y (y - y_o) + p_z (z - z_o) + \ldots = o$$

C. Cas général de l'échange avec des prix constants.

Précisons avant tout que nous raisonnons toujours uniquement par rapport à des échanges exécutés sous un régime de libre concurrence absolue.

Désignons par 1, 2, 3, n les individus et par x, y, z les quantités échangées des biens économiques X, Y, Z, m. Nous connaissons donc ainsi le nombre des échangeurs et le nombre des marchandises existant sur le marché. En outre, nous supposons connus, la quantité de chaque bien que les échangeurs apportent au marché et les choix indifférents à chacun d'eux. Avec ces éléments, nous avons à déterminer les m. n quantités échangées et les m—1 prix d'équilibre.

La solution de ce problème nous sera donnée par les conditions suivantes :

$$\varphi_{1,x} = \frac{1}{p_y}\varphi_{1,y} = \frac{1}{p_z}\varphi_{1,z} = \ldots$$
$$\varphi_{2,x} = \frac{1}{p_y}\varphi_{2,y} = \frac{1}{p_z}\varphi_{2,z} = \ldots$$

....

....

Ce sont les n. m—1 conditions de satisfaction qu'instinctivement chaque échangeur cherche à remplir en réglant ses échanges suivant les prix et suivant ses besoins.

Nous avons ensuite n équations nous donnant les bilans des échangeurs. Elles nous montrent qu'au marché tout s'échange et rien ne se donne, de sorte qu'évaluée en numéraire, la somme des quantités cédées et reçues pour un individu est toujours égale à zéro.

$$x_1 - x_{1,o} + p_y(y_1 - y_{1,o}) + p_z(z_1 - z_{1,o}) + \ldots = o$$
$$x_2 - x_{2,o} + p_y(y_2 - y_{2,o}) + p_z(z_2 - z_{2,o}) + \ldots = o$$

....

....

Nous avons ainsi un système de n. m équation qui nous permet de déterminer les m. n quantités échangées pour

autant que les m—1 prix seraient donnés. Or ces derniers figurent précisément parmi les inconnues de notre problème et doivent être déterminés simultanément avec ces premières. Pour cela, il nous faut compléter notre système d'équations par les bilans des marchandises. Ceux-ci nous montrent que les quantités de marchandises restent constantes pendant toute la transformation, pour la bonne raison que ce qui est cédé par l'un est acquis par un autre.

$$x_1 - x_{1,o} + x_2 - x_{2,o} + x_3 - x_{3,o} + \ldots = o$$
$$y_1 - y_{1,o} + y_2 - y_{2,o} + y_3 - y_{3,o} + \ldots = o$$

....

....

Posées pour chaque bien, ces conditions doivent exister au nombre de m, et nous avons alors une équation de trop. Toutefois, conformément à ce que nous avons déjà vu chez Walras, l'une d'entre elles est la conséquence forcée des autres et doit être supprimée.

Dès lors notre système est parfait, car nous avons n. m + (m—1) équations pour déterminer n. m + (m—1) inconnues.

Remarquons en terminant ce chapitre que dans toute cette théorie, Pareto fait complètement abstraction du terme valeur. Son analyse nous fait voir que les seuls éléments constitutifs de l'équilibre de l'échange sont les quantités échangées de marchandises, les goûts des hommes et les prix. A part cela, il n'existe rien dans le phénomène de l'échange qui puisse faire l'objet de recherches économiques.

CONCLUSIONS

L'étude que nous venons de faire des différentes théories de la valeur nous amène à conclure comme suit :

Il serait désirable que le mot « valeur » disparaisse complètement du vocabulaire économique. Comme le dit Pareto (v. p. 234, Manuel), on a donné tant de sens vagues à ce terme qu'il vaut mieux ne plus s'en servir dans l'étude de l'économie politique. Notre thèse tend précisément à prouver la vérité de cette affirmation.

La théorie de Smith, développée par Ricardo, adoptée par Marx et prônée comme la source des vérités économiques par les socialistes, nous montre la valeur comme un fait inhérent aux choses.

Malthus parle d'une puissance d'achat. J.-B. Say et J.-S. Mill identifient la notion de la valeur avec celle du prix, tandis que Gossen préfère employer ce terme pour désigner l'évaluation subjective des choses.

En voici certes assez pour créer des confusions.

Walras lui-même n'arrive pas à clarifier et à stabiliser définitivement les acceptions de ce terme. Quoi que le premier il représente les faits constitutifs du libre-échange sous leur vrai jour, il reste cependant sous l'empire des entités métaphysiques de l'école anglaise. Il persiste à désigner par valeur la capacité qu'auraient les choses rares de s'échanger entre elles selon certains rapports de quantités — capacité qui se concrétiserait dans le prix.

Et pourtant son exposé mathématique, mieux que tout autre, met en évidence que l'équilibre de l'échange ne contient rien à côté des raretés et du prix qui puisse porter le nom de valeur. Aussi dès lors ce terme a pris et gardé cette double signification.

C'est ainsi qu'Irving Fisher, le célèbre écrivain américain, désigne par là le prix global d'un objet, c'est-à-dire le prix de l'unité d'un bien multiplié par sa quantité.

Gide, par contre, le rapproche plutôt de sa « désirabilité » ou à l'appréciation individuelle des choses.

Il est bien évident que ces divergences dans la terminologie doivent prêter à équivoques ; et cependant les auteurs précités peuvent être lus sans grandes difficultés parce qu'ils s'en tiennent à leurs définitions.

Les confusions s'accumulent par contre chez certains économistes littéraires qui négligent complètement de définir le terme « valeur » et s'en servent pour parler indistinctement tantôt du prix, tantôt de l'appréciation subjective des choses.

Nous croyons donc, et notre thèse pourrait l'avoir démontré, qu'il serait préférable pour l'intelligence mutuelle des économistes d'abandonner complètement l'usage du terme valeur et de le remplacer soit par « prix », lorsqu'on veut parler du taux d'échange, soit par ophélimité élémentaire, lorsqu'il s'agit de l'appréciation personnelle des choses.

TABLE DES MATIÈRES


COLUMBIA UNIVERSITY LIBRARIES
0052011402

END OF
TITLE